Yaşam yolculuğunda
pusulanız, sorularınız olacaktır.

GÜÇLÜ SORU SORMA SANATI

GÜLYAN KABAŞ & DR.YAPRAK BARAN TECİR

OLİMPOS®

GÜÇLÜ SORU SORMA SANATI

GÜLYAN KABAŞ
&
DR.YAPRAK BARAN TECİR

OLİMPOS®

GÜÇLÜ SORU SORMA SANATI

Bu kitap sizin için bir davet niteliğindedir. Çok iyi bildiğiniz soruları unutmanız ve yeni baştan tasarlamanız için... Kendinizle güçlü bir bağ kurmak, ilişkilerinizi yönetebilmek ve isteklerinizi hayatınızın bir parçası yapabilmeniz için açık bir davet...

Yaşamınızdaki değişimi, gelişimi şekillendiren sorularınızın nasıl güçlendirilebileceğini okuyacağınız bu kaynakta ayrıca:

- Sorularınızı değiştirerek hayatınızı nasıl farklılaştırabileceğinizi,
- Yaşamın en büyük zorluğu olan kendinizi aşmayı sorularla nasıl başarabileceğinizi,
- Tüm rolleriniz kapsamında hedeflerinize ulaşmada, soruların gücünden nasıl yararlanabileceğinizi,
- İnsanları yönetirken soruları nasıl kullanabileceğinizi,
- Sizi ve ilişkilerinizi geliştirirken soruları nasıl ifade edebileceğinizi,
- Sihirli soruları kendinize uyarlayarak sonuçları nasıl kısa sürede izleyebileceğinizi bulabilirsiniz.

Güçlü kurgularla zihinlere meydan okumaya, sorularınızdaki sanatsal dokunuşla kalplere ulaşmaya hazırlayan bir yol bu.

Sorularınız ile birlikte zihnin ve kalbin dansını izlemeye, potansiyelinizin sonsuzluğuna doğru bir yolculuğa çıkmaya hazır mısınız?

ISBN: 978-605-7906-20-5
9 786057 906205
OLİMPOS
www.olimposyayinlari.com
/olimposyayinlari
/olimposyayin
/olimposyayinlari

GÜLYAN KABAŞ & DR.YAPRAK BARAN TECİR

GÜÇLÜ SORU SORMA SANATI

OLİMPOS

GÜÇLÜ SORU SORMA SANATI
Gülyan Kabaş & Dr. Yaprak Baran Tecir

© 2019, Gülyan Kabaş & Dr. Yaprak Baran Tecir
© 2019, Olimpos Yayınları

Düzelti: Elif Tesbihçi
Kapak Tasarımı: Sevil Şener

1. Baskı: Mart 2019
ISBN: 978-605-7906-20-5

Bu kitabın Türkçe yayın hakları Olimpos Yayıncılık San. ve Tic. Ltd. Şti'ye aittir. Yayınevinden izin alınmadan kısmen ya da tamamen alıntı yapılamaz, hiçbir şekilde kopya edilemez, çoğaltılamaz ve yayımlanamaz.

OLİMPOS YAYINLARI
Maltepe Mah. Davutpaşa Cad. Yılanlı Ayazma Yolu No:8 K:1 D:2
Davutpaşa / İstanbul
Tel: (0212) 544 32 02 (pbx) Sertifika No: 42056
www.olimposyayinlari.com - info@olimposyayinlari.com

Genel Dağıtım: YELPAZE DAĞITIM YAYIN SANAT PAZARLAMA
Maltepe Mah. Davutpaşa Cad. Yılanlı Ayazma Yolu No:8 K:1 D:2
Davutpaşa / İstanbul
Tel: (0212) 544 46 46 Fax: (0212) 544 87 86
info@yelpaze.com.tr

Baskı: MY Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.
Maltepe Mah. Yılanlı Ayazma Sk. No: 8/F Zeytinburnu / İstanbul
Tel: (0212) 674 85 28 Sertifika No: 34191

GÜLYAN KABAŞ & DR.YAPRAK BARAN TECİR

GÜÇLÜ SORU SORMA SANATI

OLİMPOS

İÇİNDEKİLER

Ön Söz 9

SORU SORMA BECERİSİ HAKKINDA

Soru Sormak Üzerine 13
Yaşamdaki En Büyük Zorluk: Kendimizi Aşmak 20
Soru Değişirse Yaşam Değişir 25
Soru Sormanın Faydası 29
Beyin ve Soru Sorma 31
Merak ve Soru Sorma 36
Çocuklar ve Soru Sorma 39
Yetişkinler ve Soru Sorma 43
Sokrates ve Sokratik Soru Sorma Becerisi'ne Dair 46
Soruların Gölgesi 53
Soru Sormamanın Maliyeti 58

GÜÇLÜ SORU SORMA BECERİSİNİ GELİŞTİREBİLMEK İÇİN BİLİNMESİ GEREKENLER

Sorgulama Yöntemleri Nelerdir? 63
Öğrenen – Yargılayan Zihniyet 70
Kişisel Yaşamda Soru Sorma 76
İş Yaşamında Soru Sorma 83
İlişkilerde Soru Sorma 95
Koçluk ve Soru Sorma 99
Eğitimde Soru Sorma 103
Eleştirel Düşünme ve Soru Sorma 108
Karar Alma ve Soru Sorma 114
Bilim ve Sanatta Soru Sorma 116
Güçlü Soru Sorma Mekanizması 121
En Güçlü Sorular Nerede? 126
Sorular Sonuçları Belirler 129
Onlar Nasıl Başardı? 131
Güçlü Soruda Kişinin Yetkinlikleri 134
Güçlü Sorunun Yapısı 138
Zihninizdeki Soruların Gücü Adına 144
Soru Sorma Stratejileri Nelerdir? 154
Sorular mı Bizi Yönetiyor? 165

GÜÇLÜ SORU SORMANIN SANAT BOYUTU

Sorularda Sanatı Aramak 175
Psikolojik İhtiyaçları Bilmek 183
Sihirli Bir Soru 186
Sorularla Baştan Almak 188
Tekrar Eden Sorunun Gücü 190

SORULARIN CEVAPLARI HAKKINDA

Soruların Cevaplandığını Nasıl Anlarsınız? 195
Size Yöneltilen Sorulara
Her Zaman Cevap Vermek Gerekir Mi? 197
"Bilmiyorum" Diyebilmenin Erdemi Üzerine 199
Sorular Nerede Bitmeli 201
Güçlü Soru Sormanın Sanatı Kapsamında Alıştırmalar 202
Bir Soru Listeniz Olsa, Nasıl Olur? 223

Kaynakça 252

ÖN SÖZ

Bazı soruları biz soracağız, bazılarını siz. Açık denizde gidebildiğimiz kadar uzaklaşacağız, bakalım hangi kıyıda yeni bir serüvene adım atacağız. Keşfedilmeyi bekleyen en büyük gizeme, soruların gücüyle ulaşacağınız kendinize doğru bir yolculuk bu. Buradan sonra da sıra başkalarına giden diğer rotalarda...Yola çıkarken yanınıza alacaklarınız özgüven, cesaret ve merakınız olsun yeter. Bir de "soru defteriniz". Kitap boyunca, okuduğunuzda size iyi gelecek soruları bu deftere yazabilirsiniz...

Bu kitabı çıkarmamızı tetikleyen iki temel duygu vardı; biri merak, diğeri ise arzu. Sizi, çevremizde ulaşabileceğimiz herkesi tanıma merakımız ve daha fazla insanla, sahip olduklarımızı paylaşma arzumuz.

Amacımız ise kitabı eline alan değerli her bir okurumuza kendini tanıması, gelişimi, mutluluğu, huzuru, hevesi, isteği, umudu, heyecanı ve başarısına katkı sağlayabilmesi. Biz sorularla ilk adımı atmayı tercih ettik. Sırasıyla size hizmet edecek diğerleri gelecektir. Biz yola çıktık ve her adımınızda yanınızdayız.

SORU SORMA BECERİSİ HAKKINDA

Bir soru ile başlar her şey...

SORU SORMAK ÜZERİNE

"Yanlış sorulara verilebilecek doğru cevap yoktur."

- Ursula K. Le Guin

En son ne zaman kendinize bir soru sordunuz? Soru sorduğunuzu fark etmemiş olabilir misiniz? Peki, bugün birine sorduğunuz bir soru oldu mu, neydi? Genellikle işler ters gittiğinde kendimize soru sorma eğiliminde oluruz.

Neden böyle oldu?

Bunu hak edecek ne yaptım?

Neden ben?

Beni hiç mi sevmedi?

Peki, bu sorular neye hizmet eder? Durdurmak, değiştirmek belki de. Ancak genellikle bir keşif, değişim, kendinizle bağ kurmaya yönelik değildir. Yaşamında, kaptanı olduğunuz bu gemide "Bu niye benim başıma geldi?" sorusunu "Buradan çıkarmam gereken ders neydi?" sorusuyla değiştirdiğinizi bir düşünün. Hayat hikâyenizin yardımcı rolü değil; başrolü için pasif değil, aktif bir hayata doğru yol almaya, inanç ve davranış sisteminizi değiştirmeye bu kitap rehberliğinde çalışarak ilerleyebilirsiniz.

Neden bu soruları soruyorsunuz kendinize? Çünkü kendinize ve çevrenize soru sormaya ihtiyacınız var. İlginçtir ki bu, cevaplardan çok sorulara dair bir ihtiyaçtır. Bununla beraber yeter ki siz buna açık olun, hayat bütün cevapları verebilmeye değil fakat olası tüm sorulara sizi hazırlamaya daha uygundur.

Cevabını bilseniz de, soru sormak iyi gelir mi peki? Elinizdeki cevaplar size yetmiyorsa, yeni soruların zamanı çoktan gelmiştir. İnsanlık tarihi boyunca sorular cevapları, cevaplar da yeni soruları doğurmuştur.

İnsanlığın varoluşundan bu yana soruların da var olması nasıl mümkün olabilir? Mümkün çünkü içgüdüsel olarak kendinize ve çevrenize güçlü sorular sormaya ihtiyacınız var. İnsan hayatta kalabilmek, gelişmek, geliştirmek, değişmek için soruların gücüne hep güvendi. Önemli olan soruların güçlü ve nitelikli olarak kurgulanabilmesi, sorularla kendinizi ve başkalarını yönetebilmeyi başarabilmenizdir.

Bugüne dek yaşamış milyarlarca insanın ortak bir amacı olabilir mi peki? Bu büyük sorunun farklı alanlardan gelen cevapları şu ortak paydada buluşturuyor bizleri: İnsanın temel amacı yarına kalmak! Peki, yarına kalmak kimin için ne demek? Yarına kalmak sizin için ne ifade ediyor? **Sizin yaşamdaki amacınız nedir? Kendinden memnun bir birey olmak için nelere ihtiyacınız var? Sizin için başka neler mümkün?**

Sürekli değişim içinde olan dünyamızda sağlıklı kararlar verebilmek ve bunun sonucunda sağlıklı adımlar atabilmek için deneyebileceğiniz yöntemlerden birisi soru sormaktır. Milattan önce yaşamış olan ünlü düşünür Platon'un öğretisi, doğru soruları sormak üzerine kurulmuştur. Bu yöntem içsel bilgeliğinizi derinleştirmeniz için fırsatlar sunar. Kendi kendinize

sorular sorup, yapıcı ve kalıcı çözümler üretmeye başladıkça daha verimli olduğunuzu fark edeceğiniz bir gerçektir.

Başka sorularla devam edelim. İnsanlığın gelişimi boyunca hayatta kalmasını sağlayan, yerleşik hayata geçiren, göçleri başlatan, yerleşimleri, kültürleri şekillendiren sorulardır. Varoluşumuzdan bu yana en güçlü sorulardan biri "Nasıl hayatta kalırım?", bir diğeri ise "Nerede su bulabilirim?" olmuştur. Günümüz bulgularına göre iklim koşullarının değişimi ile beraber Afrika'dan Anadolu'ya, Avrupa'nın orta kesimi, Kafkaslar, Avustralya, Kuzey Amerika kıtalarına doğru yaşanan göçlerin bu soruların motivasyonu ile gerçekleştirildiğini söyleyebiliriz.

Doğduğunuz günden itibaren sürekli olarak çevrenizi anlamaya çalışırsınız değil mi? "Evet" dediğinizi duyar gibi oluyoruz. Konuşmaya başladığınız günden itibaren sorular sormaya başlarsınız. Çevrenizdeki nesneleri anlamaya ve insanları tanımaya çalışır, onlarla ilgili sorular sorarsınız. Büyük heyecan ve istek ile "Bu ne?", "Bu kim?" soruları gelir, bunlara yenileri eklenir. "Ne işe yarar?", "Nasıl birisi?" gibi.

Bir yaştan sonra bu soru sorma ihtiyaç ve heyecanını yavaş yavaş yitirmeye başladığınızı görürsünüz. Hayatınızdaki pek çok şeyi anladığınızı ve bildiğinizi düşünmeye başlıyor olmanız sizi soru sormaktan uzaklaştıran en büyük engellerden biridir. Burada sizin yolunuzu açacak olan, sorularınızın gelişiminizi sağlayacak olan en önemli araçlardan biri olduğunu hatırlamanızdır.

Soru sormayı teşvik ettiği kadar, soruları engelleyen bir dünyada yaşıyoruz. "Sora sora Bağdat bulunur." diyen de, "Sorma gitsin." diyen de aynı kişi olabiliyor. Soruları bazen durdurmak, bazen de art arda sorma ihtiyacı duyulur. Oysa çoğunlukla kaçırılan şudur: Yapmak istediğiniz şeyle aranızda duran şey genellikle sadece bir sorudur! Her soru bu kadar etkili mi

peki? Elbette ki hayır. Bir kahve siparişi verilmesi, birinin ikna edilmesi, çocuğunuz için okul seçimi, iş görüşmesi, eve hangi yoldan gidileceği; farkında ya da farkında olmadan zihninizden sürekli sorular geçer.

Soru sormak; düşüncelerinizin gelişimini sağlarken, size yeni, yepyeni kapılar açar, içinizdeki merak ve öğrenme ihtiyacınızı ortaya çıkarır.

Soru sorma eylemi belli meslek grupları ile özdeşleşmiş bir beceri gibi bilinse de, her insanın güçlü sorular sorma becerisine ihtiyacı vardır. Sadece gazeteciler, psikologlar ya da öğretmenler özelinde sınırlı kalamayacak kadar kıymetli bir alandır sorular.

Güçlü soru sormak, böylesine kritik düzeyde önemliyse, bu tür soruları keşfetmek ve bunlara yönelik çerçeve geliştirmek için daha çok zaman ve enerji harcanmamasının nedeni nedir? Bunun en önemli nedenlerinden biri, "doğru soruyu" keşfetmekten ziyade, "doğru yanıtı" bulmaya odaklanmanızdır. Yazılı sınavlar, sözlü sınavlar ve testler; doğru yanıtların değerini desteklemektedir. Ayrıca hayatın yoğun temposu, önemli kararlar almadan kendinize ve çevrenize güçlü soruları sormak konusunda en büyük engellerdendir.

Oysa insan sürekli kendisiyle bir iç diyalog hâlindedir. Sorular bu içsel düşünme sürecinizin de önemli bir parçasıdır. Bununla beraber, bu süreçte soru sorduğunuzun çoğunlukla farkına varamayabilirsiniz. Soru sorarak ilerleyen bir iç diyalogda sadece sözcüklerden oluşan cevaplar yer almaz, bazen eylemleriniz de içsel soruların karşılığı olacaktır. "Kalacak mıyım?" sorusunu sorduğunuzda cevabınız bir sözcük değil, bir eylem olabilir, sadece gidersiniz.

Kendinize sorduğunuz bazı sorular vardır, o kadar yanlış sorulardır ki tüm enerjinizi onlara cevap aramakla harcarsınız. Kendinizle olan ilişkinizi zedelediği gibi, mutluluğunuzu, zamanınızı çalar, odağınızı değiştirerek yaşamı

ıskalamaya sebep olabilir. Bu kısır döngüden çıkamamanın bedelini yine siz ödersiniz. Özellikle geçmişiyle hesaplaşamamış insanların kendileri ile olan diyaloğunda sıklıkla bu tür yıpratıcı soruları tekrarladıklarını görebilirsiniz. Soru varsa, hemen her zaman bir cevap da vardır. Geçmişi ve değiştirilemez olanı sorgulamadığı sürece, insan zihninde ve kalbinde ürettiği her soruya karşılık cevaba doğru yola çıkabilme cesareti bulabilmelidir.

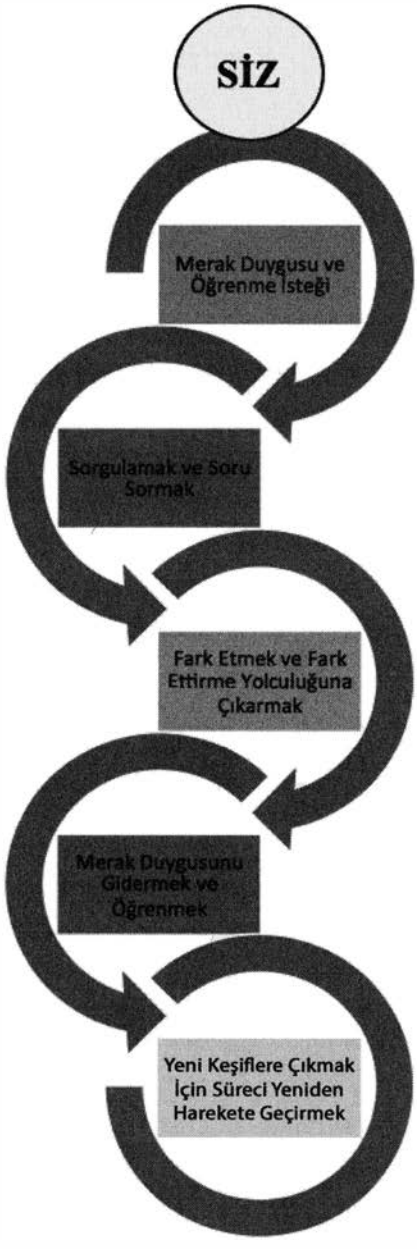
Sahip olduğunuz bilgilerin ve yaptığınız eylemlerin etkinliği, sorduğunuz soruların gücüne bağlıdır. Güçlü sorular davranış değişikliği yaratma gücüne de sahiptir. Soruların etkisinin farkında olmak ve onları buna göre yönetmek, yaşamınızdaki etkinizi de artırabilecektir.

Merak ve öğrenme duygunuzu ateşleyen güçlü sorulara ihtiyaç duyduğunuzu bilmeniz ve yenileri karşısında cevaplar bulacağınızı hayal etmeniz sizi bu yolda devam etmeye teşvik edecektir. Soru sormaya devam etmek kadar, bir sorunun nasıl sorulacağını bilmek de önemlidir. Açık ve tarafsız olup, öğrenme ihtiyacınızı karşılayacak şekilde yol almak; sorunuzu daha da etkin ve verimli hâle getirecektir.

Soruların gücü, kurgusunda gizlidir. Amacına hizmet eden, kurgusu doğru ve bulunduğunuz şartlara göre seçilmiş sorular ise ustalık gerektirir. Büyük ölçüde kendinizle ilgili farkındalık, empati yeteneği ve dile hakimiyet soru sorma becerisi için öncelikli olarak gereklidir.

Cevaplar bazen bilinçaltından, bazen bedeninizden gelebilir. Soru sorma becerisi gelişmiş bireyler, cevapları tanır. Çalışmalar göstermiştir ki sorulardan elde edilecek bilgi sorunun kendisi ve soruş biçimi ile ilgilidir. Bu durum cevaptan çok, sorunun önemli olduğunu göstermektedir.

Soru Sorma Sürecinin aşamalarını basit bir anlatımla şu şekilde ifade edebiliriz.


SİZ
Merak Duygusu ve Öğrenme İsteği
Sorgulamak ve Soru Sormak
Fark Etmek ve Fark Ettirme Yolculuğuna Çıkarmak
Merak Duygusunu Gidermek ve Öğrenmek
Yeni Keşiflere Çıkmak İçin Süreci Yeniden Harekete Geçirmek

Şekil 1: Soru Sorma Süreci Adımları

Yandaki yapıda da görüleceği gibi, soru sorma merak ile tetiklenir. Sorular gün yüzüne çıktığında bir farkındalık oluşur. Bu farkındalık soran ya da soru sorulan kişi için de olabilir. Bir sonraki aşamada süreç merakın giderilmesi ya da bir öğrenme ile son bulur. Artık kişi harekete geçmek için hazırdır.

Sorular aracılığı ile öğrenir, karar verir, bağ kurar, geleceğinizi yaratırsınız. Yaşamınızda daha farklı sonuçlar istiyorsanız, ilk adım güçlü sorular sormaya başlamak olacaktır. Sorular zihni, kalbi, gözleri açmanın anahtarıdır. Şu anda okumakta olduğunuz kitap, yol boyunca size eşlik ederek bu anahtarı elinize almak ve doğru kullanmak üzere desteklemeyi amaçlıyor. Güçlü soru sorma sanatında önce zihne, ardından da kalbe bir yolculuk yapacaksınız.

Daha iyi bir gelecek için sorulardan başlamak ve sonuçları görmek adına küçük bir adım atmak yeter. Bizi sonuçlardan haberdar etmek isterseniz aşağıdaki adresler aracılığı ile bize ulaşabilirsiniz.

@gulyankabas

@yaprak.tecir

YAŞAMDAKİ EN BÜYÜK ZORLUK: KENDİMİZİ AŞMAK

İğneyi Samanlıkta Aramak

Nasreddin Hoca samanlıkta iğnesini kaybeder.
Ama iğneyi samanlıkta aramak yerine başlar avluda aramaya.
Millet onun bir şey aradığını görünce:
"Hayırdır hocam, ne arıyorsun?" diye sorar.
Hoca da "İğnemi kaybettim onu arıyorum." der.
"Nerede kaybetmiştin?" diye sorulunca
"Samanlıkta." cevabını verir.
"Peki niçin orada aramıyorsun?" diye sorulunca da
"Orası hem karanlık, hem de saman var. Burası aydınlık.
Ondan burada arıyorum." diye cevap verir.

Varoluş itibariyle ne kadar güçlü, yetkin ve nitelikli olsa da insanoğlu birçok zorlukla mücadele etmek zorunda. En büyük zorluk ve en büyük engel yine kendisidir.

Bazen insanın yaşamak istediği hayatla, yaşadığı arasında fark büyüktür, başka bir kıyıdan bakıyordur yaşamına. En kötü durumda ise diğer kıyıya geçmeye değil, bakmaya bile

müsaade etmez. Bugün birçok kişi son derece mekanik bir döngü içinde yaşamını sürdürür. Okul, iş, evlilik, ev kredisi, çocuklar, emeklilik için geri sayım... "Gerçekten ne istiyorum?" sorusu belki hiç sorulmadan geçecek bir hayat bu.

Kişinin kendisine koyduğu bariyerleri aşmak için kendisiyle bağ kurmaya izin vermesi, atılacak ilk adımdır.

Yapmak istediklerinizden uzak bir yerde iseniz, aşağıdaki sorulardan başlayabilirsiniz:

Beni durduran ne?

Bunu yaparsam ne olur?

Kendinizle bu süreçte çalışmanız hâlinde, iki kavramla karşı karşıya kalmanız gerekebileceğini bilmenizde fayda var. Biri erteleme, diğeri ise atalettir. Bu bağlamda yaptığınız ve yapmadığınız birçok şeyin ardında kendinizi koruma güdüsünün yer aldığı düşünülebilir. Sorularınızla bunu aşmanız mümkün, yine de cevaba ulaşamasanız da en azından engeli öğrenebilirsiniz. Aşağıdaki soruyu bu süreçte kullanmanız yarar sağlayabilir.

Burada neler oluyor?

Hayal kırıklığına uğradığınızda, incindiğinizde, yaralı ya da keyifsiz hissettiğinizde öncelikle duyguların akışına izin vermenizi, kendinize saygı duymanızı ve aşağıdaki soruyu sormanızı önerebiliriz:

Peki ya şimdi?

Bu sorunun cevabı hemen devam etmeyi sağlamayacaktır ancak bir sonraki aşama için sizi hazırlayarak ileri taşıyacak ve enerjiyi açık tutacak, ne hissettiğinizden nasıl hareket edeceğinize dikkatinizi çekecektir. Ardından gelebilecek seçenekler için yol açıcı bir soru olacaktır.

Bununla beraber acı, hayal kırıklığı, keder gibi duygularla karşılaşıldığında durmalı ve bir süre o duyguda kalınmalıdır. Son yıllarda sürekli mutlu olmak ve mutluluğu nasıl artırabileceğinizi anlatan içerikler ile karşı karşıya kalsanız da, yaşamda tüm duyguların akışına izin vermek daha sağlıklı bir tutum olacaktır.

Mutluluk ya da başarı odaklı mesajlar ileten iç sesinizi duyduğunuzda, atacağınız adımlarda aşağıdaki soruyu sormak size fayda sağlayabilecektir.

Bunu nasıl bileceğim?

Bu sorunun cevabı kanıtların ne olduğunu ortaya koyacak ve yaşamınıza dair daha uygulanabilir, gerçekçi kararlar için yol gösterici olacaktır. İhtiyaç duyduğunuz ipuçlarının kaynağı sizsiniz, tam da bu nedenle bilinçaltınızın yaratabileceği olası bariyerleri yönetebilirsiniz. Elbette ulaştığınız yanıtlar her zaman öncelikleriniz olmayabilir. Yaşamınızda daha acil, öncelikli gündemleriniz söz konusu olabilir, yine de ne istediğinizi bulabilmek için sorulara güvenebilirsiniz.

Zaman zaman insanlar ile ilgili yargılarda bulunabilirsiniz. Bunu yaptığınızda aşağıdaki soruyu takip edebilirsiniz;

Bunun böyle olduğunu bana söyleyen nedir?

Yargılar genellikle bilinçaltı seviyesinde yapıldığından, bu soru sizi kanıt aramaya yönlendirecektir. Sebebini bilmeksizin bir şey yapmak için isteksiz olduğunuzda, bir şey ya da kişiye karşı güvensizlik duyduğunuzda, getireceğiniz sorular ile kendinizle bağ kuracak kanıta ulaşabilirsiniz. Kanıtları elde ettikçe bilinçaltından gelen mesajlarla hareket etme eğilimini de kontrol altına almış olursunuz.

İnançları da etkileme gücü olması nedeniyle, sorularınızın

sizin için nelerin mümkün olup olmadığını belirlediklerini söyleyebiliriz.

Neden topluluk önünde konuşmak gerektiğinde hep heyecanlanıyorum?

Bu sorusuyla kişi, topluluk önünde her zaman heyecan yaşadığı yönündeki inancını kuvvetlendirecektir. "Kendini gerçekleştiren kehanet"in başkahramanı olarak konumlandırıldığı bu hikâyeyi yine kendisi yazmış olacaktır. Dolayısıyla ortaya koyduğunuz sorunun kendinize, başkalarına, dünyaya dair inançlarınızı kuvvetli şekilde besleyeceğini bilmeniz önemli. Zihniniz sorduğunuz her soruya cevap arayarak, gerçek dışı bile olsa yanıt bulma eğilimdedir. Bir süre sonra verdiğiniz yanıtlar gerçeğiniz hâline gelebilme potansiyeli taşır.

Yukarıdaki örneğe dönecek olursak, bu soru ile kişi topluluk karşısında sürekli heyecanlandığı inancını kuvvetlendirecektir. Bu soruyu siz nasıl değiştirmek istersiniz?

_____

_____

_____

_____

Dr. Spencer Johnson *Peynirimi Kim Kaptı?* adlı kitabında bir labirentte iki fare ile iki insancık olarak adlandırılmış karakterlerin yaşadıkları olaylar anlatılmaktadır. Değişim karşısında fareciklerin hemen harekete geçmesi ve değişime hemen uyum sağlayabilmesini izlerken, insancıkların başkalarını suçlamasını, küçük değişiklikleri fark etmemesi sonucu büyük değişiklikler yapmak durumunda kalmasının hikâyesi bolca soru ile ilerlemiştir. Bu hikâyede değişimi durduran da, başlatan da,

yolda tutan da sorular olmuştur. Aşağıda paylaşılmış olan soruları inceleyerek, hangi soruların değişime hizmet ettiğine karar verebilirsiniz. Değişime hizmet eden sorulara "Evet" uygun olmayanlara da "Hayır" diyebilirsiniz.

HANGİ SORU DEĞİŞİME HİZMET EDİYOR?	
Bunu bana neden yaptılar?	
Burada neler oluyor?	
Korkmasaydın ne yapardın?	
Neden burada benimle kalıp Peynir'in gelmesini beklemiyorsun?	
Neden değişmemiz gerekiyor?	
Neyi hak ediyoruz?	
Bunu neden daha önce göremedim?	
Bu bize ne anlatıyor?	

Sizin değişim ihtiyacı karşısında kullandığınız sorular hangileri?

SORU DEĞİŞİRSE YAŞAM DEĞİŞİR

"Bazıları her şeyi olduğu gibi görür, 'Niçin?' diye sorar.
Ben hiç var olmamış şeyleri düşünürüm,
'Neden olmasın?' diye sorarım."

- George Bernard Shaw

Başarılı ya da yetenekli kişiler karşısında "Ne kadar şanslı!", "Doğuştan herhâlde.", "Vardır bir tanıdığı..." ifadeleri sıklıkla kullanılmaktadır. Bugün hayranlıkla dinlediğiniz birçok başarı öyküsünde anahtar, aslında sorulardır. Yaşamın içinde olumlu ya da olumsuz duygular, iyi ya da kötü olaylar var. Başınıza gelen olayları seçemezsiniz ancak olaylara verdiğiniz tepkileri seçebilirsiniz. Mesele, hangi soruları seçerek, hangi yöne ilerlediğinizdir. Ceyhun Kuburlu'nun kaleme aldığı *Deli misin Sen?* isimli kitapta okuyucu ile paylaşılmış ülkemizin önde gelen başarılı girişimcilerinin hikâyelerinde sorular, nelerin mümkün olabileceği üzerinde güçlü kanıtlar bırakmaktadır. Kitapta iz bırakan bazı soruları aşağıda bulabilirsiniz.

- Bu şirketler başarıyı nasıl yakaladı?

- Yurtdışındaki devlerin dikkatini nasıl çekti?
- Girişimciliğin altın kuralları neler?
- Başarılı bir girişimin sırrı nedir?
- Bir işin tutması için doğru hamleyi ne zaman yapmalı?

Soruların etkisi kurum bazında da kişi bazında da hayati önemdedir.

Yaşadığı kötü olaylar sonucu depresyona giren bir kişi, "Neden?" sorusuna odaklanırsa olayları değerlendirme biçimi seçtiği bu yönde gelişir ve hayatın duygusal tecrübesi altında ezilmesine yol açabilir. Oysa kendisini güçsüz hissettirecek soruları değiştirerek potansiyeline de odaklanabilir. Zihin hiçbir soruyu yanıtsız bırakmaz. "Neden başarılı olamıyorum?" gibi sorularınızda da mutlaka bir cevap verecektir, bu cevaplar ise kişinin gelişimine değil, depresyonuna hizmet edecektir.

İşinden kovulmuş bir kişi, "Neden ben? Şirkette yüzlerce insan çalışırken, neden ben seçildim?" sorusuyla özgüvenini baltalarken, olası yeni işine başlama süresini de farkında olmadan erteleyebilir. Kişi bu tür sorularla depresyona girme ihtimalini artırırken, çevresindeki insanları da kendisinden uzaklaştırabilecektir.

Oysa "Bundan ne öğrenebilirim?" sorusunu ortaya koyarak, neleri daha iyi, daha farklı yapması gerektiğini bulabilir, daha iyi koşullarda bir iş bulmak için bu olumsuz görünen tecrübeyi fırsata çevirebilir. Buna 2018 yılı itibariyle adını sıklıkla duyduğumuz, çalıştığı bankadan beklemediği bir şekilde işten çıkarılan Kaan Sekban'ı örnek olarak paylaşabiliriz. Uzun zamandır hayalini kurduğu ve arka planda kendini bu yönde geliştirdiği gösteri dünyasına geçmek için yarattığı bu fırsat bir tesadüf olamayacak kadar kıymetli bir tecrübe. Kendisini kur-

ban rolüne düşürecek sorular sormak yerine, daha farklı bir yol tercih etmiş ve başarılı olmuştur.

Bu örneklerde de göreceğiniz gibi, yaşam kalitesinin arttırılması için bazı durumlarda soruları değiştirmek gerekir. Bunu yaparken, soru sormayı bir alışkanlık hâline getirmek de önemlidir. Soruların seçimi noktasında yıkıcı değil; sizi geliştirecek, bulunduğunuz yerden daha iyi bir yere taşıyacak şekilde soru yapılandırmak kritiktir.

Eşinden ayrılan bir danışanımız yaşamı boyunca hiçbir çalışma deneyimi olmadan, iki kızı, eşi ve evine adanmış bir yaşam sürüyordu. Beklemediği şekilde boşandıktan sonra, yaşam standardı düşmüş, eşinin düzenli ödemediği nafaka ile yaşamını sürdürmekte zorlanıyordu. Sorularını değiştirdiği yerde, yaşamında büyük bir gelişmenin ilk adımını atmıştı. Güçlü olduğu yönler, iyi yaptığı şeylere odaklandığı seansında, "Yaşamımı kimseye bağımlı olmadan sürdürebilmek için bunlardan nasıl yararlanabilirim?" sorusu ile çok iyi yemek yapma becerisine odaklanmayı seçti. Önce evinde özel günler için hazırladığı ikramları ile başladı iş hayatına; ardından küçük bir işletmeye zeytinyağlılar hazırladı, bugün ise ev yemekleri satan kendi küçük işletmesini açabilmiş, başarısını sürdürüyor.

Hayat boyu ilişkileriniz, başarılarınız, yetenekleriniz, hatta gelirinizi belirleyecek bir güçtür sorular. Yaşamınızda var olan şeylerden zevk almak, elinizdeki kaynakları daha etkin kullanmak, potansiyelinizi en iyi şekilde ortaya koyabilmek için soruların nasıl konumlanacağı etkinizi artırabilecektir. Sorduğunuz sorular kadar, sormadığınız sorular da bilinçli etki alanınız içinde olacaktır.

Uzmanlar mevcut bir paradigmanın içerisinde, yalnızca o paradigmanın dışına çıkılarak yanıtlanacak bir soru sorulduğunda

paradigma kayması gerçekleştiğini ifade etmiştir. Yani mevcut durumunuzda soru sormak yerine, kendi durumunuzdan çıkarak getireceğiniz soruda yol alabilirsiniz. Örneğin, almak istediğiniz eve sahip olursanız nasıl bir siz olacaksınız? Uzağa taşındığınızda, zayıfladığınızda, çocuk sahibi olduğunuzda yani başka yerden bakınca gelecek soruların etkili olduğunu söyleyebiliriz. Bu nedenle seyahate çıktığınızda, yardıma muhtaç birine yardım ettiğinizde, bir kediye sevgi gösterdiğinizde bakış açınız değişebilecek, sorularınız da yeni paradigmanın eseri olarak sorulacaktır.

Stephen Covey'in *Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı* kitabında paradigma değişimine ayrıntılı olarak yer verilmiştir. Paradigmaların, hayata baktığınız pencereler olduğu benzetmesine yer verilmiştir. Evinizin hep aynı penceresinden baktığınızda aynı yönü, etrafınızdaki dünyanızın dar bir alanını görebilirsiniz. Oysa evinizin diğer pencerelerinden bakmak, etrafınızdaki dünyaya farklı bakış açıları geliştirmenizi sağlar. Bu nedenle zaman zaman baktığınız pencereleri yani burada sözü edilen paradigmaları değiştirmek lazım.

Değişimin insan için bu denli zorlu olup, diğer nesne ve canlılardan farklı olarak bilinçli şekilde değişimi gerçekleştirebilme kapasitesine sahip olan tek canlı olması ne büyük bir ironidir. İnsanın bahşedilen bu güçle kendisini, hatta Dünya'yı da yok edebileceği gibi, mutlu, doyumlu, huzurlu bir tablo da yaratma kapasitesi var. Bugün iklim değişikliği sebebiyle dünyada yok oluşu duyurulan ilk memeli canlı da bir insan eseri olduğu gibi, evindeki yangında canını hiçe sayarak kedisini kurtaran da yine bir insandır.

SORU SORMANIN FAYDASI

"Bilim adamı doğru cevapları veren değil
doğru soruları soran kişidir."
- Claude Lévi-Strauss

Hayatınızın içinde ne kadar güçlü sorular sorabilirseniz, o kadar verimli ve etkili bir yaşama ulaşabilirsiniz. *İçindeki Devi Uyandır* kitabının yazarı Anthony Robbins "Sorularımızın kalitesi arttıkça hayatımızın kalitesi de artar." der.

Soru sormak, statükoları sorgulamak, dayatmaları kabul etmemek, yanlışlıkları reddetmektir. Soru sormak aynı zamanda ilgi göstermek, değer vermek, paylaşmayı istemek, iş birliği, uzlaşma için yol açmak demektir. Sordukça, katkı sağlar ve geliştirirsiniz.

Alacağınız cevapları, soracağınız sorular belirler. Cevaplarınızı ve çözümlerinizi bulmayı sağlayan sorulardır. Güçlü sorular, güçlü cevapları getirir.

Sizi daha fazla soru sormaktan alıkoyan ne var? Bu soruyu kendinize sorun. Bunun nedeni, sorular sormak yerine, zamanınız çoğunu, kendinizi başkalarına kanıtlamak amacıyla geçiriyor olmanız olabilir mi?

Güçlü sorular sorduğunuzda:

- Karşınızdaki kişiyi düşünmeye yöneltebilir ve zihinsel olarak aktifleşmesini sağlayabilirsiniz,
- Karşınızdaki kişinin ilgisini çekmek ve yaratıcılığı teşvik etmek için güçlü bir araç olarak kullanabilirsiniz,
- Başkalarını uzmanlıklarını paylaşmaya teşvik edebilirsiniz,
- Başkalarına deneyimlerini anlatmalarında yardımcı olabilirsiniz,
- Kelimelerin anlamlarını sorgulayabilirsiniz,
- Başkalarından çözüm önerisi isteyebilirsiniz,
- Başkalarına ne kadar akıllı olduklarını gösterebilirsiniz,
- Sentez yapabilir ve büyük resme bakabilirsiniz,
- Diğer insanlarla olan ilişkilerinizi yeniden tanımlayabilirsiniz,
- Soru sordukça karşı taraf ile olan ilişkilerinizi iyi yönde geliştirir ve güçlendirebilirsiniz.

Soru sorduğunuzda karşınızdaki insanı dinlemeye başlarsınız, burada gerçek anlamda dinlemekten bahsediyoruz. Ne kadar çok dinlerseniz, karşınızdaki kişiyi o kadar iyi tanırsınız.

"Soru soruyorum, daha da fazla soru sormaya neden ihtiyaç duymalıyım?" sorusunun cevabını, Einstein'ın şu sözüyle verebiliriz. "Daha iyi sorulara ulaşmanın yolu, daha fazla soru sormaktan geçiyor." Evet, siz soru sordukça, sorduğunuz sorular daha da güçlenecek ve daha derin anlamlar kazanacaktır.

Soru sormayı, denizin derinliklerine inmeye benzetebiliriz. Her bir soru, denizin altını keşfetmenize ve denizin altındaki zengin dünyayı görmenize yardımcı olacaktır.

BEYİN VE SORU SORMA

"Eğer ölüm kalım meselesi olan bir sorunu çözmek için yalnızca bir saatim olsaydı 55 dakikasını doğru soruyu sormak için harcardım çünkü doğru soruyu bulduktan sonra sorunu beş dakikadan daha kısa sürede çözebilirdim."

- Albert Einstein

İnsan beyni yaklaşık 1,4-1,5 kg ağırlığında vücudunuzu ve hayatınızı yöneten, olağanüstü karmaşık ağlardan oluşan milyarlarca sinir hücresinden meydana geliyor.

Bu karmaşık yapıda büyük bir düzen var, bu düzenin önemli bir parçası da sorulardır. Beyniniz gün içinde karşılaştığı verileri çeşitli sorular ile içeri alır.

- Bu bilgiyi daha önce duydum mu?
- Bu bilgiyi daha önce gördüm mü?
- Bu bilgiyi bugün, dün veya geçtiğimiz yıllarda duyduğum bilgiler ile aynı olarak ele alabilir miyim?
- Bu bilgi daha önceki ile aynı değilse, nereye uyar?
- Bu bilgi ile ne yapabilirim?

Bu gibi sorularla karşılaştığınız yeni, eski, benzer tüm verileri beyniniz yönetir. Beyin ele aldığı bilgileri işler, gruplandırır, ihtiyaç hâlinde geri çağırmak üzere depolar.

Beyin tıpkı bir bilgisayar gibi ancak çok daha hızlı çalışır. Günümüz mikroteknolojisiyle nanosaniye içinde işlem yapan bir bilgisayardan bile hızlı olduğunu söyleyebiliriz. Yani farkında bile olmadan bu kadar kısa bir sürede soru sorar ve cevabı da verebilirsiniz.

İnsan beyni üç katmandan oluşuyor: düşünen beyin, duygusal beyin ve sürüngen beyin. Sürüngen ve duygusal beyin birlikte ilkel beyni oluşturuyor. Burada hayati fonksiyonlarınız, rutinleriniz, alışkanlıklarınız, duygularınız, hafızanız gibi son derece önemli bir yapı var. Düşünen beyin yani üst ya da modern beyin dediğimiz alan ise mantık yürüttüğünüz, kıyaslama yaptığınız, rasyonel kararlar aldığınız beyninizdir. Duygu ve mantık "üst beyinde" birleştiriliyor.

Burada kısaca değindiğimiz beyin yapısı içinde ilkel beyin kritik olacaktır. Nedeni ise ilkel beyne bağlanan soruların etkisinin daha yüksek olmasıdır. İlkel beyin duyguları da içinde barındırması nedeniyle olumlu ya da olumsuz tüm duygulara yapılan temas yine aynı şekilde olumlu ya da olumsuz cevaplar ya da tepkiler doğurabilir. İçinde suçlama, kızgınlık ya da sevgi, şefkat olması hâlinde karşı tarafta da benzerlerini tetiklemesi mümkündür.

- İşe yine geç geldiniz, şu kapıdan içeri girerken hiç mi yüzünüz kızarmıyor?
- Her sorunumda hep destek oluyorsun, sen nasıl bu kadar pozitif kalabiliyorsun?

Çeşitli bilim dalları ortak çalışmaları ile dil ve bilincin evrimsel süreci kapsamında, insanın zihninde dış dünyanın bir

modelini nasıl çıkabildiğini ortaya koymaktadır. İnsanın beş duyusunun yanı sıra, bunlardan çok daha etkili olan, son yıllarda kendisi de bir tür duyu olarak sözü edilen "bilinç"ten bahsetmek yerinde olacaktır. İnsan beyni, beş duyusuyla algıladıklarının çok ötesinde bir anlamlandırma yapabilmektedir. Bunu da "bilinci" sayesinde yapabiliyor. Örneğin, mutfaktaki sebze ve diğer malzemeleri zihninde bir yemek olarak canlandıran kişi, beş duyusuyla algıladığının çok ötesinde bir yapı oluşturarak yemeği hayal ediyor, sonra da zihnindeki tasarıma uygun olarak hazırlayıp, yemek üzere servis edebiliyor. Ya da internet aracılığı ile dünyanın öbür ucundaki annesiyle konuşurken, algıladığı sesinden öte zihninde annesini ve anlattığı olayların görüntülerini canlandırabiliyor. Her iki örnekte de mekân bağımsız bir zihinsel tasarım yapılabildiğini görebilirsiniz.

Bugün, mağaralarda keşfedilen nesiller öncesine ait çizimlerden yola çıkarak bir insanın o döneme ait yaşantıyı zihninde canlandırması mümkün olabildiği gibi, henüz anaokuluna giden çocuğunun üniversite mezuniyetini de zaman bağımsız bir şekilde zihinde canlandırması mümkün.

Hayvanlar da tıpkı insanlar gibi bilinçleri sayesinde geçmişte yaşananları hatırlama kapasitesine sahip ancak insanlar, bundan farklı olarak dillerini ve bilinçlerini kullanarak zaman ve mekân sınırlamasına bağlı kalmaksızın henüz yaşamadıkları şeyleri de zihinlerinde canlandırabiliyorlar. Özetle, hayvanlar fark edebiliyorken, insanlar fark ettiklerini fark edebiliyorlar. Son yıllarda "farkındalıkla ilerleme" konusunda verilen mesajların büyük ölçüde bilinç ve dil bağlantısının kullanımına dair olduğunu söyleyebiliriz. Kullandığınız soruların geçmiş, şu an ve gelecek ile ilgili zihinsel tasarımını yaratıcı biçimde güçlen-

dirmek büyük bir fark oluşturabilecektir. Zaman ve mekândan bağımsız geliştirilen sorular beyninizin mükemmel tasarımı ile ilgilidir.

Beyin bu işlevi sayesinde binlerce yıl öncesindeki mesajları da bize getirebildiği gibi, geleceği de tasarlama kapasitesine sahip.

Soruların doğası, fizyolojik boyutta da bir etkiye sahiptir. Sorular olumsuz, engelleyici, yargı içerir, engellemeye yönelik olarak kurulursa kişide biyokimyasal stres tepkisi yaratabilir. Belirli orandaki stres, kişinin başarısı ve gelişimi için gereklidir. Ancak stres seviyesinin yüksek olması, bunun tersi bir sonuç getirebilir. Bir öğrenci için aşağıdaki iki soru, vücudunda oldukça farklı tepkilere neden olacaktır.

- Ya sınavda başarısız olursam?
- Başarılı olmak için ne yapmaya ihtiyacım var?

İş yaşamından bir örnek getirecek olursak:

- Ya işten kovulursam?
- İşyerinde performansımı tam olarak yansıtabilmek için ne yapabilirim?

Bilinç seviyesinde kişi kovulmayı istemese de, bu konudaki kaygısı ile sorduğu sorular "kendini gerçekleştiren kehanet" şeklinde sonucu belirleyebilir. "Ya işten kovulursam?" sorusunun yaratabileceği etkiler oldukça yıkıcı olabilir. Odaklandığı bu soru ile gerginliği artan kişinin hazırlayacağı raporlarda olası hatalar, işe geç kalmamak için aceleci ve dikkatsiz sürüşü nedeniyle karışabileceği trafik kazası, toplantıda kendini ifade edememe gibi durumların gerçekleşme olasılığı yüksek olacaktır. Bu nedenle hangi sorularla ilerlediğiniz sonuçları da değiştirecektir.

Beynin soru sorma becerisi ile ilgili işleyişi bakımından mümkün olduğu kadar kısa, net, sade soruları kavrama yetisi daha yüksektir. Sorularınız çok uzun, birçok kavramı içinde barındıran, karmaşık kurgusu tam olarak yüklediğiniz anlamdan uzaklaşmasına sebep olabilir. Çünkü beyin, karmaşık bir yapıyla karşılaştığında kendisine en tanıdık ve kolay, daha önceden bildiği kavramlara odaklanarak ilerleyecektir. Özetle, güçlü sorular için cümle kurgusu, cümledeki kavram sayısı, uzunluğu ve netliği önemli kriterlerdir.

İnsanın sözcüklerle düşünmesi nedeniyle, güçlü kendini ifade etme kapasitesinin güçlü sorular üretmeye de etkisi olacaktır. İfade etme yeteneğinde sözcük dağarcığı, kavramlara hâkimiyet öncelikli iki konu olacaktır. Bu bağlamda bolca kitap okumak, zihni zorlayacak aktiviteler tercih etmek, beyni destekleyecek uğraşlar seçmek, aktif öğrenme fırsatları yaratmak, temiz hava, doğru beslenme gibi unsurları da dikkate almak gerekmektedir.

MERAK VE SORU SORMA

"Sorulmayan soru, en önemli sorudur."

- Joseph Breuer

İnsan öğrenmesi merakla başlar. Hayata gözlerinizi açtığınız andan itibaren sürekli bir şeyler öğrenmek için mücadele verirsiniz.

Merak, soru sormanın en temel güdüleyicisi denilebilir. Elbette her zaman merakla soru sorulmaz. Bazen cevabı bilinen sorular da sorulur; amaç iğnelemek, vurgulamak, motive etmek bile olabilir. Algıyı yönetmek, insanları ya da toplumu etkilemek için de soru sorma aracına başvurulması mümkün. Yine de soruların büyük kısmının merakla bezenmiş olduğunu söyleyebiliriz.

Merak tetikleyicidir, bu nedenle sorunun merakla gelmesi, cevaplayanı da motive edebilmektedir. Örneğin, iş görüşmesinde adaydan soru gelmesi, işvereni temsil eden görüşmeciyi -genellikle insan kaynakları sorumlusu- etkileyecektir. Elbette soru "Bana tahsis edilecek aracın sunroof'u var mı?" şeklinde bir soru değilse.

Soruların merakla beslenmiş olması soruyu olduğu kadar kişiyi de samimi gösterecektir. İçtenlikle sorulmuş bir soruya kayıtsız kalamazsınız. Tam da bu noktada, merakla dolu so-

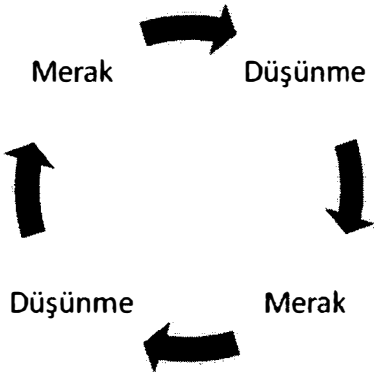
ruların bir tuzağa dönüşme olasılığı devreye girer. Sırf kişisel meraktan sorulan sorular, özellikle profesyonel yaşamda her zaman hoşgörülü karşılanmayacaktır.

Gelişen, değişen ve soru soran insan, fark eden, farkındalığı olan insandır. Soru sormak, soru soracak duruma gelmek bireysel gelişimin parçası, hatta en önemli göstergesidir.

Yaşam bir harekettir. Hareket hâlinde olma, merakı da beraberinde getirir. Merak ettiğiniz zaman; soru sorar, inceler ve araştırırsınız. Atalarımız "Merak ilmin hocasıdır." demişler. Gerçekten de bilgi sürecinin başlangıç noktası merak etmektir. Merak kişiyi öyle bir noktaya getirir ki bundan sonrası artık yokuş aşağı yürümek gibidir.

Merak duygusu, beyninizin hipokampus bölgesinin bir fonksiyonudur. Önem verdiğiniz, merak ettiğiniz, duyguları harekete geçiren tüm olumlu-olumsuz etkenler öğrenme sürecinin destekçileridir. Merak ettiğinizde orta beyin harekete geçer ve kortekste güçlü sinaptik bağlar oluşumuna yol açar. O anda öğrendiğiniz bilgilerin, unutulmaması gereken olayların veya merak ettiğiniz konunun kalıcı bir şekilde kortekse yazılmasını sağlar. Merak ettiğinizde tüm duygular harekete geçer; gözleriniz daha seçici bir rol oynarken, kulağınız her sesi aradığınız şey doğrultusunda dinlemeye başlar. İlgili olan hangi duyu ise tatma organınız, dokunma için elleriniz, ayaklarınız sizi merak ettiğiniz konu çerçevesine çeker. Düşünme, fiziksel duyularınız sonucunda ortaya çıkmaktadır.

Düşünmeyi artırmak için düşünülecek konulara merak uyandırmak gerekiyor. Bu bir sarmaldır. Ne kadar düşünüyorsanız o kadar merak edersiniz; ne kadar merak ediyorsanız o denli düşünürsünüz. Öncelikle düşünmeyi düşünmek gerekir; sonra da neyi düşündüğünüzü sorgulamalısınız.



Şekil 2: Soru Sormada Merak ve Düşünme Döngüsü

Bir düşünün, en son neyi merak ettiniz? Bu merak duygusu sizi nereye götürdü?

ÇOCUKLAR VE SORU SORMA

"Her soru bir arayıştır."
- Martin Heidegger

Soru sormak her çocuk için son derece doğal bir içgüdüdür ve çocuklar konuşur konuşmaz soru sormaya başlarlar. Daha ayaklandıkları ilk anda etraflarındaki eşyalara dokunarak onların ne olduğunu sorarlar; bilmedikleri kelimelerin anlamını, anlamadıkları her şeyi sorarlar, sordukça sorarlar. Bu merak dünyayı, hayatı keşfetmek içindir.

Çocukların sormaya başladığı sorular nelerdir? En erken ortaya çıkanlar arasında yere ilişkin olanlar vardır: "...nerede?" Diğer erken sorular şunlardır: "...nedir?", "...kimdir?" Yer ve kimlik konusu çocuk için önceliklidir. Bir çocuğun ilk sorduğu şeyler bunlardır. Ancak daha sonra, üçüncü yılın sonuna doğru, soruları "Niçin?" ile başlar ve çok daha sonra "Ne zaman?" ve "Ne kadar süre?" gibi zamanla ilgili soru sözcükleriyle devam ederler. Çocuğun herhangi bir gerçek süre kavrayışına sahip olması için uzun bir zaman gerekir.

Çocukların doğuştan kâşif olduklarını söylemek yerinde bir benzetme olacaktır. Saf bir merakla, her şeyi öğrenme azmiyle

gün içinde yüzlerce soru sorarlar. Bazı çocuklar ise diğerlerinden çok daha fazlasını merak eder, daha da fazla soru sorarak kendilerini, çevrelerini, dünyayı, dünyaya ait olmayanları da anlamaya çalışırlar. İşte bu çocukların ebeveynlerine baktığınızda sorulardan rahatsızlık duymayan, soruları besleyen yetişkinler olduklarını görebilirsiniz. Bazı anne babalardan bazen şu cümleleri duyarsınız "Çocuğumla beraber ben de öğreniyorum, dünyaya onun gözüyle bir kez daha bakıyor, şaşırıyor, mutlu oluyorum!" Ne yazık ki, birçok ebeveyn soru sormayan, sorun veya icat çıkarmayan, bıraktığı yerde bulacağı çocukları olmasını tercih edebiliyor. Bugün bu kitap elinizde ise siz kesinlikle bu ebeveyn değilsiniz!

Çocuklar soru sorup cevap alamadıkları durumlarda, çoğunlukla bu sorudan vazgeçmeyip, başka bir kaynaktan öğrenme yoluna giderler. Sordukları hiçbir sorunun cevabı için henüz erken olduğunu düşünmemek gerekir. Ertelenen cevabı birinden veya bir yerden mutlaka alacakları unutulmamalıdır. Buradaki püf noktası ise sadece sordukları sorunun sınırlarına odaklanmaktır, sordukları kadarına cevap vermek çoğunlukla yeterli olacaktır.

Her çocuğa sorulan bir sorudur "Büyüyünce ne olmak istiyorsun?". Bu soru defalarca ve defalarca sorulur. Çocukların cevapları ise "İtfaiyeci.", "Şarkıcı.", "Asker.", "Şekerci." gibi birbirinden renkli ve eğlencelidir. Yetişkinler bu soruyu sormaktan çok keyif alır, cevap karşısında çok eğlenir, hatta gülerler. Ancak çocuk bu konuda son derece ciddidir. Tek bir farkla, çocuk cevabı verirken aslında şu soruyu yanıtlıyordur: "Şu anda ne olmak istiyorsun?". Çocukların "büyüyünce"den kast edilen zaman kavramını henüz tam olarak tanımamaları nedeniyle verdikleri cevap şimdiye dairdir. Aslında sorulan soruyu

zihninde değiştirerek daha anlamlı hâle getirerek cevaplamaktadırlar.

Bugün yetişkinler de benzer bir soruyla karşı karşıya: "Emekliliğini nerede geçireceksin?". Cevaplar genellikle sakin sahil kasabası, otantik bir köy, keşfedilmemiş doğal güzelliği olan sessiz bir yerleşim yeri olabiliyor. Yetişkinlerin gelecek algısı olmasına rağmen, yaşlılıkla beraber ihtiyacı olacak daha iyi bakım şartları, sağlık hizmetleri, çocuklarına yakınlık gibi koşulları dikkate alarak cevap vermesi beklenirken, odaklandığı zaman dilimi yine "şu an" olabiliyor. Bugün için ihtiyaç duyduğu sessizlik, huzur gibi koşullar cevabını şekillendirebiliyor. Mama sandalyesi ile sallanan sandalye arasında bir yerlerde soru sorma becerisini geliştirmek ve soyut kavramlarla daha da zenginleştirmek tarifsiz bir fırsat aynı zamanda.

Çocuklar olgunlaştıkça ve daha fazla şey bilmeye başladıkça, daha az soru sorma ihtiyacı hissetmeye başlayabilirler. Bu noktada, ebeveynlerin, öğretmenlerin tutum ve davranışı çocukların bu düşüncesi üzerinde önemli rol oynayacaktır.

Peki ya soruları susturulmuş olarak büyüyen, bugünün yetişkininin soru sormayı hatırlaması mümkün mü? Çoğu yetişkin henüz soru sormanın hazzına dahi varamadan, zihni cevaplarla doldurulur. Buna programlama, koşullama diyebiliriz.

Yetişkinler ve toplum için bu çok ideal bir girişimdir. Çocuğun ebeveynleri, toplum kendi konfor alanını yaratır çünkü soruları bastırılmış bir çocuk düşünmeyi, öğrenmeyi, gözden geçirmeyi, analiz etmeyi, bu gibi daha karmaşık zihinsel becerileri de tetiklemeyecektir. En önemlisi toplumda kabul gören her şeyi olduğu gibi alarak, kuşkuya yer bırakmayacak şekilde soru soramadan sahiplenecektir. Çocuğun soruları öyle erken yaşta susturulur ki, yetişkin olup geriye baktığında zihnini bu

beceriye ilişkin olarak kimin kapattığını çoğunlukla hatırlamayacaktır. Daha derine, daha ileriye, başka nelerin mümkün olabileceğine dair tüm sorular çoktan susturulmuştur. Neyse ki, bilinçli bir çaba ile geri dönebilir, zihinde işlenmiş tüm cevapları silerek soru sorma yeteneği geliştirilebilir. Soru sorma becerisinde ustalaştıkça yeni sorularla yaşamı, çevreyi geliştirmek, yönetmek, büyütmek, derinleştirmek mümkün. Sorularla beraber önce kendinizle, sonra diğerleri ile daha güçlü bir bağ kurabilirsiniz.

Soru sorma davranışı bastırılan çocuğun, soru sormaktan çekinen yetişkin hâline dönüşeceği gerçeğini bilmeniz önemlidir. "Bilmiyor görünmemek için soru sormamak yerine bilmek ve öğrenmek için soru sormak" sizin yol haritanız olsun.

YETİŞKİNLER VE SORU SORMA

"Eğer hayat size sürekli aynı soruları soruyorsa dersinizi almıyorsunuz demektir."

- Leif Ericsson Leo Veness

Nasıl uyanıyorsunuz? Her yetişkin gibi aslında sorular ile uyanırız. Saat çaldığında "Ne kadar çabuk sabah oldu?", "Bugün geç gitsem ne olur?", "Neden erken yatmadım ki?", "Çocuklar çabuk hazırlanır mı acaba?"... Ya da "Bakalım bugün beni neler bekliyor?", "Günümün harika geçmesi için nereden başlasam?", "Bugün mutlu olmak için kimi arasam?" Bu gibi birçok soru ile başlar günün ilk saniyeleri. Yetişkin sorular setinin paterni eğer ehlileştiren bir çalışmadan geçmediyse, çoğunlukla olumlu, geliştiren yoldan ilerlememektedir.

Yetişkin başkalarına soru sorar, başkaları da kişinin kendisine sorular sorar. Küçük çocuklardan farklı olarak yetişkinlerin kendisine de soru sorma becerisi çok gelişmiştir. Bu kapasitesini bilinçli olarak ne kadar kullandığı ayrı bir sorudur.

Yetişkinlerin sorunlar, aksilikler olduğunda soru sorma eğiliminde olduğunu paylaşmıştık. Diğer bir ihtiyaç ise belli bir hedefe yöneldiğinde sorduğu sorulardır. Bu sorular oldukça

sınırlı bir alandan gelir. Bu nedenle gelişime, mutluluğa, bilgeliğe taşımaktan çok, anlık problemlerin üstesinden gelmeye yönelik bilgi sağlama potansiyelinden söz edebiliriz.

En sık karşılaşılan soru sorma ihtiyacı ise merak ettiğinizde ortaya çıkar. Bu ihtiyaç, dağınık, amaçsız, çoğunlukla anlamlı bir amaca hizmet etmeyen sorular getirebilmektedir. Oysa soru sorma becerisi çok güçlü etkilere sahip olduğundan doğru yönetilmesi ile kişiyi yaşamının tüm alanlarında geliştirebilir. Bunun için soru sorma becerisini kendinizde ve çevrenizde farkındalıkla kullanmak, bu sanatta ustalaşmak, yaşamın bir parçası hâline getirmek önemlidir.

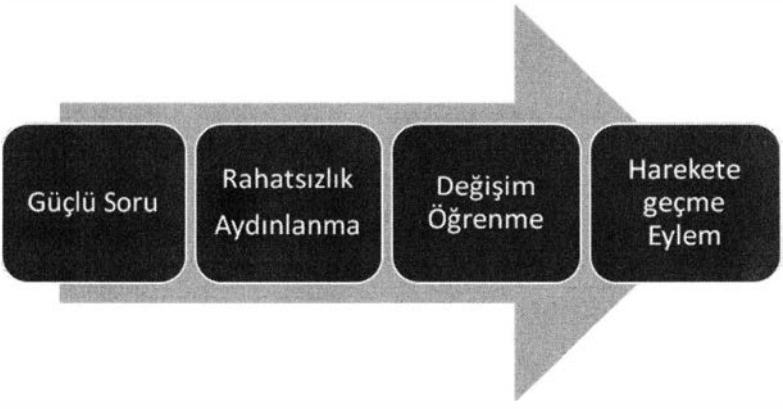
Düşünülenin aksine, yaşam içindeki sorunları çözmenin yolu cevaplardan geçmiyor. Sorunları çözmenin en etkili yolu, güçlü sorulardan geçmektedir. Güçlü bir sorunun etkisi birçok olasılığı, duyguyu, düşünceyi yani kalbi, zihni ve ruhu açacak olmasındadır. Yetişkinin bu noktaya gelmesi için özellikle kendisine yönelttiği sorular çok etkili olacaktır.

Yetişkinlerin çocuklardan en büyük farkı yerleşmiş davranış kalıpları, alışkanlıklarıdır. Bunların üzerinden sorun yaratan alanları ya da gelişim ihtiyacını fark etmesi zordur. Daha da zor olan ise kendisinde değişiklik yapmasıdır. Yani fark etmek yetmez, fark ettikten sonra değişim gerekir. Örneğin, çocuğunuzla iletişiminizde çok çabuk öfkelendiğinizi fark edebilirsiniz ancak bunu fark etmek değiştirmek için yeterli değildir. Tam da burada, farkındalığı da değişimi de başlatan sorulardır. Güçlü soruların sorulmasıyla beraber gelecekte amaçlanan değişim tetikleniyor. Güçlü bir soru bazen rahatsızlık, bazen aydınlanma yaratır; buradan da hareket başlar.

Yetişkinlerin değişimi, gelişimi veya başkaları üzerinde daha güçlü etki bırakmaları için sorular belli durumlarda tek

araçtır. Yetişkinler öneri, nasihat duyduğunda direnç gösterme eğiliminde olduğundan, sorularla yaklaşmak daha etkili bir yol olacaktır. Yetişkinlerin etkilenmesi, zihnine ve bundan da öte kalbine ulaşmak zor olduğundan, doğru soru sorma stratejisi ile ilerlemek gerekmektedir. Yetişkin inanmadığı sürece olası değişim için bolca gerekçe, bahane üretebilir. Bu tutuma karşın tek seçenek sorularla kendisine ulaşmaya çalışmak olacaktır.

Unutmayın ki kendinizi adadığınız yaşam amacınıza hizmet eden yolda büyük sonuçlar, güçlü sorulardan geçmektedir.



Şekil 3: Soru Sorma ve Değişim

SOKRATES VE SOKRATİK SORU SORMA BECERİSİ'NE DAİR

"Filozoflar çocukça sorular sormaya
devam eden yetişkinlerdir."

- Isaiah Berlin

Soru sormanın dezavantajları var mı? Bundan 2400 yıl önce yaşıyor olsaydınız, evet vardı. Bu tarihlerde Atina'da yaşayan ve kendisiyle beraber şahlanan felsefenin önemli temsilcisi olan Sokrates, çok fazla soru sorması nedeniyle ölüme mahkûm edilmiştir. Gençliğinde birçok savaşa katılmış bu cesur asker, orta yaşlarında pazarda dolaşarak sorduğu sorularla sıklıkla gündem olmuştur. Sokrates, keskin sorularıyla insanların inandığı kavramları, temel alınan tüm varsayımları hedefleyerek sorgulatmayı seviyordu. Öyle ki, insanların çok iyi bildiklerini aslında sandıkları kadar bilmediklerini kanıtlamayı da defalarca başarmıştı. Görünüş ve gerçeklik arasında önemli bir fark olduğuna inanmaktaydı.

Yaşadığı dönemde büyük bir bilge olarak kabul edilmiştir. Bilgeliğin bir şeyi çok iyi bilmek olmadığını, bir şeyi çok iyi

bilmenin ustalık olduğunu savunmaktadır. Bilgeliği ile neyi bilebileceğimizin sınırlarını, varoluşumuzun temeline inmek üzere anlamayı hedef alan bir soru sorma yolu açmıştı. Sokrates'in bilgeliği büyük ölçüde sürekli sorduğu sorular, düşüncelerini tartışmaya çok istekli olması ile ilgilidir. Sorgulanmamış bir hayatın, yaşanmaya değer olmadığı düşüncesi ile 70 yıllık ömrünü soru sormayı bırakmasını isteyen otoriteye boyun eğmeyerek tamamlamıştır. Durmadan soru sormasını teşvik eden iç sesinin peşinde giden Sokrates, baldıran zehrini içerek, aldığı idam cezasını yerine getirmiştir. Öğrencisi Platon tüm düşüncelerini bugüne taşımış, onun da öğrencisi olan Aristoteles gibi bugüne dek birçok düşünüre ilham kaynağı olmuştur.

Sokrates nutuk çekmek yerine, soru sorarak insanları bilgiye yaklaştıracağına inanıyordu. Nitekim bilinenin aksine düşünme, verilen cevaplarda değildir. Düşünme sorularla başlar. Soru sorma, bir çeşit ateşleyici görevi görür, daha çok düşünme için daha çok soru sormak bu nedenle önemli bir aktivitedir. Sorular kişinin kendisinden ya da karşısındakilerden de gelebilir. Felsefe başta olmak üzere, tüm bilim dalları sorularla gelişmiştir. Sokrates için soru çok kıymetli bir tümcedir. Ona göre bilgiler insanda mevcuttur, sorularla bu bilgiler berrak hâle getirilerek uyandırılır, bilgiye erişimi sağlanır. Bunu da, pazarda hiçbir eğitim alamamış kölelerle yaptığı sorgulama yöntemi ile göstermiştir. Soru cevap şeklinde ilerleyen bu yönteme "Sokratik Sorgulama" denilmektedir. Sokratik yöntemin sorulara cevaptan fazla değer vermesinin önemi, cevapların düşünmeyi sonlandırmasıyla da ilgilidir. Düşünmeyi sağlamak ve düşünme kalitesini artırmak için çok sayıda soru sorulması önemlidir.

Akademik yaşamda en kıymetli konulardan biri, öğrencilere öğrenme merakı ve sevgisini aşılamaktır. Buna karşılık

günümüzde eğitimcilerin en sık duyduğu sorulardan biri "Bu konu sınavda çıkacak mı?" olması elbette üzücüdür. Öğrencilerin öğrenme sürecinde etkin olması, öğrenme merakına katkı sağlayacaktır. Yüzeysel soruların yüzeysel bir kavramaya hizmet etmesi yine göz önünde bulundurulması gereken diğer bir konudur. Sokrates'in eğitim yöntemi ve ilişkili olabilecek soruları şöyle:

1. Merak: Bu aşamada hemen sorular başlar. Sorular genellikle "... nedir?" olarak yapılandırılır.

   "Senin için ... nedir?"

   "...dediğinde ne demek istiyorsun?"

   "...dediğinde ne anlamalıyım?"

   "Bunun ... ile ilişkisi nedir?"

2. Hipotez: Soruya verilen yanıtlardır. Burada sorular değerlendirilmez.

   "Ne tür varsayımlar yapıyorsun?"

   "Bu varsayımı neden yaptın?"

   "Neyi savunuyorsun?"

3. Bilgicilik (Çürütme ve Sorgu): Sorgulamanın temeli bu basamaktadır. Hipoteze karşı bir örnek sunulur. Sokrates, dönemin önemli bir komutanıyla savaşta gösterilen cesaret kavramını sorgulamış. Bu olayda komutan sıkı sıkı bağlı olduğu cesaret kavramını aslında bilmediğini, içini dolduramadığını göstermiştir. Bu örnekte de olduğu gibi amaç, hipotezin doğruluğunu sorgulamak ve bildiğini sandığı şeyi çürütmektir. Bu bölümde soru sayısı çoktur.

   "Bununla ilgili kanıtların neler?"

   "Buna neden inanıyorsun?"

"Bu söylediklerinden ne kadar eminsin?"

"Bu gerçekleşse sonuç ne olur?"

"Bunun nasıl bir etkisi olurdu?"

4. Hipotezin Kabulü ya da Reddi: Şayet kişi kabul ederse ikinci basamağa döner ve yeni bir hipotez ortaya konur. Eğer reddederse, iki taraf da hipotezi çürütmenin gereksiz olup, uygun olmayacağı konusunda anlaşırlar. Karşı örneğin kabulü durumunda veya yeni karşı örneklerin de hipotezi çürütmesi durumunda tartışma üçüncü basamağa döner. Karşı örnekler yeteri kadar sorgulandıktan sonra, Sokratik yöntemin son basamağına geçilir.

   "Bunu nasıl bulabiliriz?"

   "Bu durumda neye karar veriyorsun?"

   "Bu soruyu farklı bir biçimde sorabilir misin?"

   "Şu anda farkına vardığın şey ne?"

5. Eylem: Sorgulama sona erer ve eylem basamağına geçilir.

Sokratik yöntem günlük yaşamdan çok, üniversiteler başta olmak üzere eğitim kurumlarında kullanılmaktadır, en ünlülerinden bir tanesi Harvard İşletme Fakültesi'dir.

Yine de Sokratik yöntemi akademik yaşamda olduğu gibi, kişisel yaşamınızda da kullanabilirsiniz. Bunun için varsayımlar, yargılar, bilgilerden değil, sorulardan başlayabilirsiniz düşünmeye, konuşmaya. Kişisel yaşamda Sokratik yöntem kapsamında birkaç ipucu:

- Karşınızdaki kişi uzun uzun anlatmaya başladığında kendisini durduracak düşünmeye teşvik eden sorular sorulabilir,
- Kendi çözümlerini dile getirdiğinde, bir konuda bilgiçlik

tasladığında, kendiniz dışında üçüncü bir kişi/kurum önerebilirsiniz,

- Kavramlar üzerinde yetersiz ya da yanlı bir duruş sergilerse, kavramı sorgulayabilirsiniz,
- Analiz yaparsa, sentez yaparak büyük resme çekebilirsiniz,
- Kendisini aşırı över, anlatırsa, erişilmesi zor bir başarıya sahip bir kişi ya da kurumu örnekleyerek cevaplayabilirsiniz.

Aşağıdaki birkaç soru Sokratik yöntemin kullanımı için küçük bir başlangıç olabilir.

- Mutluluk nedir?
- Huzurun kişinin kendisine etkisi ne olurdu?
- Nasıl anlarsın sevdiğini?
- Başarı ne demek?
- İyi bir insan dediğinde ne anlamalıyız?

Aşağıdaki diğer örneklere de göz attıktan sonra, kendi örneklerinizi geliştirebilirsiniz.

- *"Çalışanların gelişimine daha çok yatırım yapmalıyız."* yerine "Çalışanların gelişimi konusu bizim kurumumuz için ne ifade ediyor? Mevcut durumda neler yapıyoruz? Daha farklı ne tür öneriler getirilebilir?" gibi sorular kullanabilirsiniz.
- *"Ödevler bitmezse televizyon izlemek yok."* yerine "Ödevlerin nasıl gidiyor? Bitirdiğinde sonuç ne olacak?" sorularını getirebilirsiniz.
- *"Sana güvenebilir miyim, bilmiyorum?"* sorusu ile karşılaş-

tığınızda, "Güven senin için ne demek?" sorusu ile karşınızdaki kişiye dönebilirsiniz.

- *"Başıma gelenler hep iyi niyetimden. Hep ben fedakârlık yapıyorum, hep ben eziliyorum!"* cümlesiyle karşılaştığınızda, "İyi niyetli olmanın sana tam olarak etkisi ne oluyor? Olmadığında ne olurdu?" sorusunu sorabilirsiniz.
- *"Sen beni anlayamazsın! Bunu yaşayan bilir!"* cümlesiyle karşılaştığınızda, "Başına gelmeden anlaşılmaması hangi durumlar için geçerli sana göre? Tıpta mesela geçerli olmamasını nasıl açıklarsın? Beyin cerrahı kendisi beyin ameliyatı geçirmeden işini nasıl yapabiliyor?" soruları ile olaya farklı bakış açıları getirebilirsiniz.

Akademik yaşamda Sokratik yöntemin avantajları:

- Anlamayı kolaylaştırması,
- Öğrenme ve öğretmede geri besleme sağlaması,
- Fikirler arasına bağlantı kurulmasını sağlaması,
- Merakı artırması, şeklinde belirtmek mümkündür.

SOKRAT'IN ÜÇLÜ SÜZGECİ

Eski Yunan'da, Sokrat sadece bir filozof değil, sevilen ve çok sayılan bir kişilikti. Bir gün bir dostu büyük filozofa dedi ki: "Arkadaşınla ilgili ne duyduğumu biliyor musun?"

"Bir dakika bekle." diye cevap verdi Sokrat.

"Bana bir şey söylemeden önce kendini küçük bir sınamadan geçirmeni istiyorum. Üç farklı sınama... Benimle arkadaşım hakkında konuşmaya başlamadan önce, bir süre durup ne söyleyeceğini sınamak, iyi bir düşünce olabilir. Birincisi

'Gerçek Süzgeci'. Bana birazdan söyleyeceğin şeyin tam anlamıyla gerçek olduğundan emin misin?"

"Hayır." dedi adam. "Aslında bunu sadece duydum ve ..."

"Tamam." dedi Sokrat.

"Öyleyse, sen bunun gerçekten doğru olup olmadığını bilmiyorsun. Şimdi ikinci sınamayı deneyelim, 'İyilik Süzgeci'ni. Arkadaşım hakkında bana söylemek üzere olduğun şey iyi bir şey mi?"

"Hayır, tam tersi..."

"Öyleyse..." diye devam etti Sokrat.

"Onun hakkında bana kötü bir şey söylemek istiyorsun ve bunun doğru olduğundan emin değilsin. Fakat yine de yoluna devam edebilirsin. Çünkü geride bir sınaman daha var. Bu da 'Yararlılık Süzgeci'. Bana arkadaşım hakkında söyleyeceğin şey benim işime yarar mı?"

"Hayır, gerçekten pek değil."

"Eğer, bana söyleyeceğin şey doğru değilse, iyi değilse ve işe faydalı değilse bana niye söyleyesin ki?"

SORULARIN GÖLGESİ

"Büyük şeylere üstünkörü bir çaba ile ulaşamazsınız."

- Richard Newton

Sorular zaman zaman kişilerin duyguları, ihtiyaçları, sorunları vb. durumların etkisinde şekil değiştirerek gelebilir. Bir anne eve geç gelen çocuğuna "Nerede kaldın?" sorusuyla sesini yükseltirken aslında şunu demek istemiş olabilir: "Bu saate kadar geç kalmazdın hiç, çok merak ettim. Ulaşamayınca da çok korktum. İyi misin?"

Sorularınızın etkilenebileceği birçok faktörün olabileceği gerçeğini hatırlamak gerekir.

Öncelikle amacına uygun olmayan soru tipleri sorularınızı gölgeleyebilir, sorunun gücünü azaltabilir. En sıklıkla rastlanılan uygun olmayan soru tipi Evet/Hayır cevabı ile karşılanan sorudur. Çoğunlukla amacı dışındaki kullanımı sebebiyle yanlış bir soru ya da kullanılmasından sakınılması gereken bir soru tipi olarak sınıflandırılabilmektedir. Oysa bu soru doğru kullanıldığında oldukça etkili ve önemli bir soru olacaktır. Aşağıda belirtilen durumlar sorularınızda istemediğiniz etkileri tetikleyebilecektir.

Kapalı uçlu sorular ya da soru soranın zihnindeki olası cevabı arayan sorular, son derece sınırlı bir alandan yanıtı getirir. Soruların olabildiğince açık sorulması, bilinçaltının soruşturma alanını genişletmesine olanak tanıyacak, kişinin cesaret ve hatta merakla kendisiyle bağ kurarak soruyu karşılamasına vesile olacaktır. Bu sorular psikolojik destek süreçleri ya da daha derin bir ilişki içinde olduğunuz kişilere yönlendirilebilecek sorulardır. Bu tür sorular da her zaman için uygun olmayabilir.

Yıkıcı, olumsuz niyete sahip soru kurguları karşınızdaki kişide istemediğiniz ya da beklemediğiniz etkilere sebep olabilir. Küçük düşürme, suçlama, ima, alay, abartı, söylenme, paniğe sevk etmeye dayalı içerikler soru sorma becerisinin doğası ile çeliştiğinden amacından sapmaktadır.

Aşağıdaki soruları okuduktan sonra, altına cevap olarak yeni bir soru tasarlayın, ne olabilir?

"Bugün de mi eve geç gelirsin?"

"Yine çok mu yoğunsun?"

"Beni bir kere olsun düşündün mü hiç?"

"Neden başka anneler/babalar gibi değilsin?"

"Bu işi tek başına yapabileceğine emin misin?"

"Bunu söylemek için geç kalmadın mı?"

Sorduğunuz soruda cevaba odaklanmak rastlanan diğer önemli bir gölgedir. Karşınızdaki kişinin söylediklerine odaklanarak, derin dinleme ve empati ile cevabı karşılamak önemlidir.

Ön yargı ve varsayımlar sorularınıza hizmet etmeyecektir. Karşınızdaki kişinin dünyası, duygu, düşünce ve deneyimlerini anlamak için ön yargı ve varsayımlardan arınmış bir yaklaşım önemlidir.

Dikkatiniz dağınık olabilir. Soruya odaklanamamış olabilirsiniz. Bunun için binlerce nedeniniz olabilir, tüm bu nedenler son derece insani. Karşınızdaki kişiye bunu uygun bir yolla ifade etmemek sorulara gölge düşürebilir. Açıklıkla "Seni dinlerken ben biraz dağıldım. Tam olarak anlatmak istediğini tekrar edebilir misin lütfen?" sorusu kimseyi gücendirmeyecektir.

Karşınızdaki kişi hata yaptığında sabır ve sakinlikle olayı karşılamak yerine, duruma hemen tepki verme alışkanlığı ile "Neden böyle yaptın?" veya "Bunu nasıl düşünemezsin?" sorularını tercih etmek, soru sorma becerinize ya da anne, baba, çalışan rolünüze katkı sağlamayacaktır. Problemler karşısında çevrenizdekilere de öğrenme fırsatı bırakmak, destekleyici sorularla problemin üstesinden gelinmesine yardımcı olmak gerekir. Soruların amacını hatırlamak ve doğru kullanmak burada kritiktir.

Soruların seçimi sorunun gücüne etki etmektedir. Olumsuz bir durumda örneğin, kızgın olduğunuz bir anda "Bunun iyi yanları neler?" gibi bir soru geldiğinde cevap vermeyi istemeyebilirsiniz. Bu son derece doğaldır. Bu anda "Bu durumdan ne öğrenebilirim?" ya da "Bu durumu nasıl kullanabilirim?" gibi bir soruyla ilerlemek hem duygularınızı kabul etmeye hem de ilerleme için fırsat yaratmaya destek olacaktır.

Soruların dengesini bozan diğer faktörler ise beklenmedik, ani olaylar sonucu yaşanabilecek heyecan, şaşkınlık ya da korkulardır. Bu konuda hazırlıklı olmak çok mümkün olmayabilir. Olanı kabul ederek ilerlemek daha faydalı olacaktır. Örneğin, aniden birinin size yaklaşması ya da bir köpeğin size doğru koşması, sadece sorularınızı değil tüm iletişiminizi bozabilir. Bu tür anlık durumlarda açıklıkla durumunuzu paylaşmak herkesi rahatlatacaktır.

Olumsuz bir durumda kalındığında soruları gölgeleme olasılığı çok yüksek olan duyguları sakinleştirmek faydalı olacaktır. Bunun için kültürümüzde de yaygın olarak yer alan "şükür" kavramından desteklenen sorular sorulabilir.

- Şu anda hayatımda şükrettiklerim neler?
- Bugün ne için şükretmeliyim?
- Doğduğum günden bu yana en büyük şükür sebeplerim neler?

Olumsuz düşünceleri yönetmek için aşağıdaki çalışmadan yararlanabilirsiniz. Öncelikle olumsuz düşünceleri bir kâğıda yazarak başlayın. Ardından aşağıdaki sorular üzerinden ilerleyebilirsiniz.

1. Bu düşünce doğru mu? (Evet veya Hayır. Hayır ise 3. soruya geçin.)

   Bu sorunun amacı yazdığınız sorunu doğrulamak ve çalışmaya değer olup olmadığını belirlemektir. Cevabın "Hayır" ya da "Belirsiz" olması, çalışmaya hazır olmadığınızı da ifade ediyor olabilir. Aceleci davranmadan doğru zamanı beklemekte fayda var.

2. Bunun doğru olduğunu kesinlikle bilebilir misiniz? (Evet veya Hayır)

   Bu sorunun cevabını vermek için çok geniş veya sorgulayıcı bir bakış açısıyla yaklaşmaya gerek yok. Kendi gerçekleriniz içinde kalarak yanıtlamanız önerilir.

3. Bu düşünceye inandığınız zaman nasıl tepki veriyorsunuz, neler oluyor?

   Bu sorunun cevabını verirken, bedeninizin nasıl tepki verdiğine, bu düşüncenin hangi davranışları tetiklediğini, kimlere veya kendinize yönelik düşünce yapınızı nasıl etkilediğini bulmanız ve gün yüzüne çıkarmanız bekleniyor.

4. Bu düşünce olmadan nasıl biri olurdunuz?

   Hayal edin, bu düşünce olmadığında nasıl biri olacaksınız, dönüştüğünüz hâlinizi istiyor musunuz? İhtiyacınız olan şeyler mi var orada? Buna doğru ilerlemek için neyi bırakmak, neyi başlatmayı seçiyorsunuz?

Soru sorarken özellikle kaçınılması gereken birkaç noktayı da dikkate alarak bu beceriyi ustalıkla kullanmanız mümkün olacaktır. Eğer aşağıdaki maddeleri bilinçli olarak tercih etmiyorsanız, bunlardan kaçınmanızı öneriyoruz.

1. Birden fazla soruyu ardı ardına sıralamak,
2. Sorunun gerektirdiği enerjinin altında soru sormak,
3. Soruyu sorar sormaz cevabı da vermek,
4. İlgisiz sorular sormak,
5. Çok basit sorular seçmek,
6. Cevap almak için sabırsız davranmak,
7. Cevap sırasında beden diliyle olumsuz geri bildirim vermek,
8. Soruya başlarken karşınızdakine yanlış isim ya da unvanla hitap etmek,
9. Baskı yaratan bir ortam içinde soru sormak.

Siz de soru sorarken kaçınılması gereken bir durum yazacak olsanız, bu ne olurdu?

_____

_____

_____

_____

SORU SORMAMANIN MALİYETİ

"Milyonlarca kişi elmanın düştüğünü gördü
ancak Newton 'Neden?' diye sordu."
- Bernard Baruch

Belli durumlarda soru sormamayı seçmiş olabilirsiniz. Bazen sorulacak sorular sonradan akla düşer, geç kalmışlardır. Yaşam akıp geçerken muhasebesini yaptığınızda sorulmayan soruların sizden neyi alıp götürdüğünü fark edebilirsiniz. Ya da belki de fark edemeyebilirsiniz. Sorulmamış sorular para, bilgi, güç kaybına mal olmuş olabilir. Zamanın, belki de yılların kaybıdır söz konusu olan. Şairin dediği gibi "Geçen zaman değil, ömrümüzdür."

Sorulmamış sorular belli durumlarda sevdiklerinizde ya da çevrenizdekilerde kayıplar verdirir, yaralar açabilir. Bazen haklı çıkmak, mutlu olmaktan önce gelir. Burada sorulara yer yoktur; gurur, öfke, hırs galip gelebilir. Soru sormamak sadece bireysel etkiler yaratmaz, evrensel boyuta taşınan örneklerle doludur tarih.

İkinci Dünya Savaşı döneminde Nazi Adolf Eichmann 1942 yılından itibaren Avrupa Yahudilerinin katledilmesinde

oynadığı büyük rolü sebebiyle 1960 yılında Arjantin'de İsrail gizli servisi tarafından yakalanarak yargılanmıştır. Katliamda doğrudan yer almamakla beraber, başarılı bir yönetici olarak geliştirilmesinde büyük rol aldığı demiryolu aracılığı ile işlenen insanlık suçuna ortaklık etmiştir. Görev aldığı dönemde başarılı bir kariyer fırsatını değerlendiren Eichmann, yaptığı şeyin sonucunu hiç sorgulamamış, sormadığı soruların bedelini ödeyen binlerce insan hayatının sorumluluğunu da yargılandığı dava boyunca almak istememiş. Yasalara itaat etmiş, verilen tüm görevleri yapmış, kimseyi bizzat öldürmemiş, kimseyi öldürtmemiş, sadece davranışlarının sonuçlarına dair soru sormamış, başkalarının hislerini dikkate almamıştır. Davasını inceleyen Alman Yahudisi filozof Hannah Arendt "kötülüğün sıradanlığı" kavramını kullanmış, sıradan ve normalleştirilen genel şeylerin sıradan olduğunu, şeytani bir kötülük taşımadığını dile getirmiştir. Ahlak dışı şeylere itaat eden, tek suçu düşünmeyen, soru sormayan bir insanla karşı karşıya olduğunu yazmıştır.

Soru sorma becerisi sadece bireysel değil, toplumsal düzlemde de kıymetlidir. Bir başka deyişle, topluma, insanlığa dokunan bu kıymetli beceri ile tarihin yazıldığını söyleyebiliriz.

Şekil 4: Soru Sormamanın Maliyeti

Soru sormamanın bugüne dek size nelere mal olduğunu hiç düşündünüz mü?

GÜÇLÜ SORU SORMA BECERİSİ GELİŞTİREBİLMEK İÇİN BİLİNMESİ GEREKENLER

Güç dilde, güç zihinde, güç kalptedir...

SORGULAMA YÖNTEMLERİ NELERDİR?

"Siz cevaplar bulmaya çalışıyorsunuz,
biz ise daha çok soru sormak niyetindeyiz."

- Sigmund Freud

Sorgulama soru sormanın gücünü yanına almış olsa da niyet ve yaklaşım itibariyle birbirinden ayrılmaktadır. Öncelikle soruyu soran ve soru sorulan kişiler iki eşit değildir. Soruyu soran kendini daha üst veya farklı bir konumda görür. Soruyu, hatta sorularını yönelttiği kişi ise onun gözünde suçlu, kurban, bir şeyler saklayan benzeri bir sınıflamadadır. Soru sormasının amacı varsaydığı gerçeğe, şüphe ettiği şeye ulaşabilmektir. Bu durumda da ilişki iki eşit arasında olmadığı gibi, kişilerin kendini değerli hissetmesi, saygı, samimiyet, tarafsızlık gibi unsurların olması da beklenmemektedir. Bu yöntemi genellikle askeri alanında çalışan profesyoneller, gazeteciler kullanmaktadır.

Konfüçyüs'ün "Derin olan kuyu değil, kısa olan iptir." sözünden hareketle, konu sorgulama olduğunda sorunun çok önemli bir değeri olduğunu söyleyebiliriz. Ülkemizin önemli gazeteci ve TV programcılarından Hulki Cevizoğlu'nun

Sorgulama Teknikleri adlı kitabında da ifade ettiği üzeri, insanları konuşturmayı amaçlayan bir kişinin aşağıdaki adımları izlemesiyle etkili sonuçlar alabileceği paylaşılmış.

1. Konuşmaya "Bana ...'dan bahsetsene." diyerek başlamak,
2. İşaret levhaları ile konuşturmak, devam ettirebilmek için başka soru sormanızı sağlar. İşaret levhası ise konuşma içindeki isimler, nesneler, kavramlardır,
3. Kısa onay ifadeleri ile karşınızdaki kişinin konuşmayı genişletmesini sağlamak. "Ya?", "Öyle mi?", "Ooo!", "Tamam.", "Vay vay." vb.
4. Sessizliğin gücünü kullanarak, karşınızdaki kişinin duyguları ile temasa geçmeyi desteklemek,
5. Ne elde edildiğini ve sonraki aşamanın ne olacağını paylaşmak gerekir.

Sorgulamanın mutlaka olumsuz anlamda ele alınması gibi bir eğilim olsa da, her zaman olumsuz bir amaca hizmet etmesi gerekmediği gibi, sorgulama olumsuz yöntemler içermeyebilir. Sorgulamayı güçlendirmek için aşağıdaki ipuçlarını kullanmak, sorgunun amacına kısa sürede ulaşmayı sağlayabilecektir.

- İyi bir dinleyici olmak,

- Karşınızdakini sizin seviyenize çıkarmak ve kabul edilme duygusunu vermek,

- Karşınızdakinin güçlü ve zayıf yönlerini bilmek,

- Cesaretle yaklaşmak,

- Göz teması kurmak,

- Zaman zaman ona yakın şekilde eğilmek ya da beden teması sağlamak,

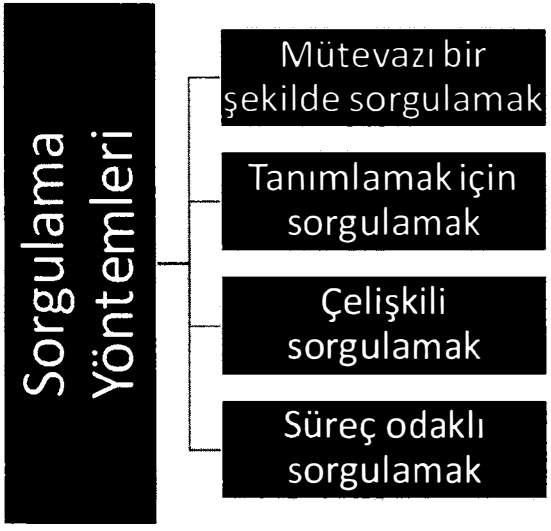
- Konuşma sırasında ana konuyu unutturmak, rahatlatmak,
- Olası kaçış noktalarını belirlemek ve bunlara hazırlıklı olmak.

Beyin bir kayıt cihazına benzetilebilir. Kayıt cihazına ve özellikle aradığınız kayda ulaşabilmek için karşınızdaki kişiyi konuşturmak gerekmektedir. Tam bu noktada soru sorma becerisinin değeri de ortaya çıkmaktadır. Bir adım ileri giderek, sorgulama yöntemlerinin zaman zaman ikna yöntemi hatta "beyin yıkama" amacıyla da kullanılabildiğini söyleyebiliriz. Yani beyne sorularla yeni kayıtlar atarak kişide yeni kayıtlar oluşturulabilir. "Beyin yıkama" işlemi için öncelikle zihinsel ve ruhsal bir çöküntü yaratılması gerekir. Bunun için yorgunluk, şaşkınlık, korku ve ruhsal gerilim unsurları kullanılmaktadır. Zayıf ve savunmasız kalan kişi telkinlere ve yeni düşüncelere açık olacaktır. Son aşamada ise kişinin üzerindeki bu koşullar yavaş yavaş kaldırılır, böylelikle sorgulayan rolünün yerini de kurtarıcı rolü alır.

İnsanlar sorgulanmaktan genellikle korkar, haz etmez. Sorgulayan kişinin bir kurban ya da bir suçlu bakış açısıyla yaklaşabileceği endişesi ile insanlar bu yöntemin uygulanmasından rahatsız duyabiliyorlar. Ancak birçok meslek alanı bu tekniği kullanmaktadır. Gazeteciler, doktorlar, polisler, okul ya da şirketlerdeki yöneticiler, hatta ebeveynler bu yönteme başvurabilmektedir. Burada sorgulamanın yöntemlerini bilmek ve ilişkiyi doğru zeminde kurmanın önemi büyüktür. Ünlü psikiyatrist Irvin D. Yalom, meslektaşlarına rehber niteliğindeki birçok kitabında soru sorma becerisi ve ilişkinin yapılandırılması noktasında öneriler sunmuştur. Terapistlerin kendi düşüncelerini hastalarına ne derece açmaları gerektiği, başka uzmanların bu paylaşımları ve ilişkiyi nasıl yorumlayacağı, terapistin hastası-

na kendi düşüncelerini aktarmasının sınırlarını içeren birçok ipucu sunmuştur.

Sorgulama yöntemlerini temelde dört ayrı başlıkta ele alabiliriz. Burada sorgulayan ve sorgulanan açısından seçilecek yöntem amaca ve ilişkinin yapısına bağlı olarak belirlenebilir.



Şekil 5: Sorgulama Yöntemleri

1. Mütevazı bir şekilde sorgulamak:

Mümkün olduğu kadar tarafsız ve tehdit etmeden sorgulamaktır. Karşınızdakini sosyal olarak kabul görmüş bir cevap vermek durumunda bırakmadan ve yönlendirmeden sorgulamanızdır. Onu kabul ettiğinizi, sorgulamadığınızı, yargılamadığınızı ve düşünceleriyle gerçekten ilgilendiğinizi göstermek isteğinizde izleyebileceğiniz bir seçenektir.

Mesela "Merhaba, nasılsın?" bu kategoride değerlendirilebilecek iyi bir soru değildir çünkü "İyiyim, sen nasılsın?" ce-

vabı öngörülebilir bir cevap olacaktır. Bunun yerine şunlar bir konuşmayı devam ettirmek veya başlatmak için daha tercih edilebilir seçeneklerdir: "Zor bir gün oldu, seninki nasıldı?", "Öyle mi?", "Nasıl gidiyor?", "Dinliyorum.", "Bana bir örnek verebilir misin?"... Kısacası, mütevazı bir şekilde sormak, karşınızdakinin ne söyleyeceğini veya nasıl söyleyeceğini etkilemeden sorgulamaktır.

2. Tanımlamak için sorgulamak:

Bu sorgulama biçimini bir öncekinden ayıran fark, karşınızdakini sorgularken yönlendirmenizdir. Yani tamamen tarafsız değilsinizdir. Bunu 4 kategoride değerlendirebilirsiniz:

A. Hisler ve Tepkiler: Karşınızdakinin tanımladığı olay ve durumlara ilişkin, onların duygu ve tepkilerine odaklanan sorulardır.

"Bu konuda ne hissettin?"

"Buna ne tepki verdin?"

Masum ve destekleyici gözükseler de aslında bu tarz sorular konuşmaya yön verirler ve karşınızdakini, belki de düşünmeyeceği veya anlatmayacağı konulara yönlendirmiş olabilirsiniz.

B. Neden ve Yönlenimler (Güdüler): Konuştukları bir konu hakkındaki güdülerini ve ona neden olan sebepleri sorgulama biçimidir.

"Neden bu oldu?"

"Neden bu şekilde hissettin?"

Bu sorularla, kendi merakınızı gidermek için karşınızdakini açıkça nedenlerini ve güdülerini düşünmesine zorlamaktır.

C. Eylem Odaklılık: Karşınızdakinin neler yaptığına, o konuda neler yapmayı düşündüğüne veya yapacağına yönelik sorulardır.

"Şu ana kadar neleri denedin?"

"Bir sonraki adımın ne olacak?"

D. Dizgesellik: Tüm durumu anlamanızı sağlayan sorular.

"Onlara nasıl hissettiğini söylesen, nasıl tepki gösterirler?"

"Onu yaptığında sence nasıl hissetmiştir?"

Bu dört tip soru, karşınızdakinin zihinsel süreçlerini yönlendirerek kendince bir farkındalık kazanmasına yardımcı olur. Fakat yine de hâlâ sadece sorulardan ibarettirler çünkü belli bir çözüm sunmazlar. Hatta sorulduğu yere göre "mütevazı bir şekilde sorgulamak" kategorisine bile girebilirler.

3. Çelişkili bir şekilde sorgulamak:

Bu kategorinin diğerlerinden farkı ise sorgulamayı bir adım öteye taşıyıp kendi düşüncelerinizi de soru biçiminde araya katmanızdır. Bu ilk kategoriye dahil olamaz çünkü şu anda konuşmanın hem sürecini hem de içeriğini yönlendiriyor olacaksınız. Yine bunu da 4 kategoride inceleyebiliriz:

- Hisler ve Tepkiler: "Bu seni kızdırmadı mı?"
- Neden ve Yönlenimler (Güdüler): "Korktukları için mi o şekilde oturduklarını sandın?"
- Eylem Odaklılık: "Neden gruba bir şey söylemedin?"
- Dizgesellik: "Odadaki diğer insanlar da şaşırdılar mı?"

Eğer karşınızdaki ile yeterince samimiyseniz ve ilişkiniz güven üstüne kuruluysa, bu şekilde sorular sormak faydalı olabilir. Zamanlamanız, sesinizdeki tını ve birçok fiziksel neden, soruyu sorma sebebinizi dinleyiciye anlatabilir.

4. Süreç odaklı sorgulamak:

Süreç odaklı soru sormak aslında odağı konuşmanın içeriğinden konuşmanın nasıl ilerlediğine kaydırmaktır. Süreç

odaklı soru sormanın ilk kategoriye girip girmemesi, sorduğunuz sorunun altında yatan niyetinizdir. Eğer iyi bir ilişki kurmak isterken konuşmanın yanlış bir yere gittiğini sezinlerseniz, her zaman naif bir biçimde "İyi miyiz?", "Seni gücendirecek bir şey mi yaptım?" gibi sorular sorabilirsiniz. Böylece konuşmanın içeriğinden aldığınız odağı, bu zamana ve buraya (şimdi ve buraya) taşıyabilirsiniz.

"Sorduğum soru çok mu kişisel?"

"Bana hissettiklerini bu şekilde anlatma nedenin nedir?"

"Sana şu an ne sormam gerek?"

"Sana hissettiklerimi anlatırken neden bu kadar savunmacı bir tavır takındın?"

"Üzgün duruyorsun, sana sorduğum bir şey canını mı sıktı?"

Bu soru sorma yöntemi, iki tarafın da ilişki amaçlarını değerlendirmeyi ve sorgulamayı sağlar. En zor ve garip konuşmalardan kolayca çıkmanızı sağlayıp iki katılımcının da konuşmayı yeniden değerlendirmesini ve orada oluş amaçlarını, konuşma sebeplerini tekrar gözden geçirmelerine yardımcı olur.

Sorgulama yaptığınız bir anıyı getirecek olsanız, hangi sorgulama yöntemini kullandığınızı fark ediyorsunuz? Bu size nasıl geldi?

ÖĞRENEN – YARGILAYAN ZİHNİYET

"Sadece cevaplarını bulabileceğimiz soruları duyarız."
- Friedrich Nietzsche

Yaşadığınız sürece bir şeyler başınıza gelir, olayları ya da kişileri, zamanlamayı çoğunlukla seçme şansı da yoktur. Ancak olaylar karşısındaki tepkiniz, kararlarınız, eylemleriniz seçimlerinizle ilgilidir. Burada yanlış ya da doğru yoktur, olanlar ve tepkileriniz vardır. Burada temelde izlenen iki ayrı tutumu daha yakından incelemek gerekir çünkü bu tutumlara göre soru ve eylemler belirlenir. Bu iki türden biri öğrenen, diğeri ise yargılayan zihniyettir. Marilee Goldberg, "Öğrenen-Yargılayan Zihniyet Modeli" ile kendi zihniyet modelimize ilişkin farkındalığa katkı sağlıyor. Beraber bu iki zihniyetin soru yapısını inceleyelim.

Öğrenen zihniyetten gelen sorular yapıcıdır, cevapla gerçekten ilgilenir. Yani karşınızdaki kişiyi merak ediyor ve olumlu bir tutumla yaklaşarak, bilinçli ve kalıcı bir değişimi tetiklemeyi amaçlıyorsunuzdur. Öğrenen sorular yaratıcıdır, bu soruları üretmek için kendiniz ve karşınızdakini iyi tanımanız ve

anlamış olmanız beklenir. "Ahmet seninle konuşmam gerekiyor, ofisime gelir misin?" demek yerine bunu farklı bir şekilde ifade ederek şöyle demek mümkündür. "Karşılıklı konuşmam gereken konular var seninle. Fırsat bulduğunda ofisime uğrayabilir misin?" Hangi cümle size daha iyi geldi? İkincisi değil mi? "Bana değer veriyor." mesajını aldınız çünkü. Çözülmesi gereken bir konu var ve aciliyet gerektiriyor ise; "Karşılıklı konuşmam gereken konular var seninle. Ofisime uğrayabilir misin?" ifadesini de kullanabilirsiniz.

Başka bir örnekte yönetici olduğunuzu düşünelim. Size bağlı çalışanın son günlerde performansında düşme gözlemliyorsunuz. Yanınıza çağırdınız.

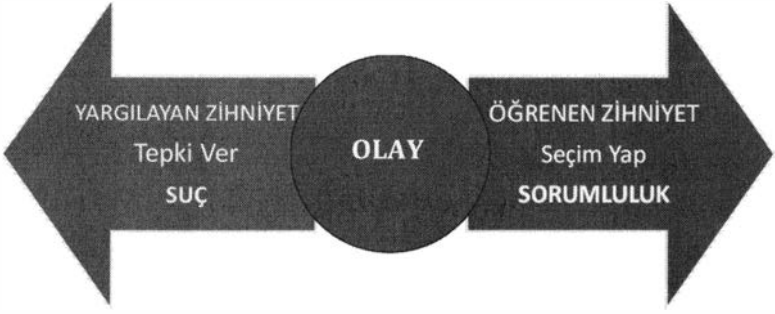
"Jale seninle konuşmak istiyorum. Son günlerde sana verilen görevlerde başarısız olduğunu ve ayrıca çalışma saatlerine tam uymadığını görüyorum. Öğle yemeği süresi bazen üç saati buluyor ve raporları geç teslim ediyorsun. Görevlerini başarıyla yerine getirmen ve mesai saatlerine göstereceğin uyum konusunda sana güveniyorum." Çalışanınıza bu geri bildirimi verdikten sonra; ara süreçte sorular sorarak ne durumda olduğu hakkında bilgi almanız mümkündür. "Nasıl gidiyor?", "İhtiyacın olan bir konu var mı?", "Ben senin için ne yapabilirim?" gibi sorularla öğrenen zihniyette olduğunuzu ifade edebilirsiniz.

Öğrenen zihniyette mağdur olma hissine yer yoktur. Burada seçimler vardır. Olaylar karşısında alınması gereken derslere odaklanılır. Tepkisel yaklaşmak yerine, seçeneklerin ne olduğu ile ilgilenilir.

Yargılayan zihniyetten gelen sorular ise tepkiseldir. Yargı ile dolu mesaj, öğrenmeyi veya merakı barındırmaz; bu sorular aslında bir suçlama, ön yargı içermektedir. Karşısındaki kişiye

soru cümlesi ile gelse de aslında cevapla çok da ilgilenmeyebilir. Yargılayan zihniyeti fark etmek için çok önemli bir ipucu: tartışmalarda, sohbetlerde sürekli haklı çıkma çabası içinde olmaktır. Tüm soru ve görüşler haklı çıkmak üzerine kurgulanıyorsa, burada bir yargıcın varlığından söz edebiliriz.

Yargılayan yerine, öğrenen zihniyette kaldığınızda verim, mutluluk, doyum artabilmektedir. Düşünceler yargılayan zihniyetten uzaklaştığında davranışlar da bu yönde değişim gösterebilmektedir. Bu tutumda kalmak, iletişim hâlinde olunan diğer kişileri de olumlu yönde etkileyebilmektedir. Başkalarına olumlu ifadelerle yaklaşmak, diğer olasılıklar konusunda sorular ile ilerlemek, çevrenizdekilerin de potansiyelini fark etmesini sağlamaktadır. Öğrenen-Yargılayan zihniyet soruları özellikle koçlar, iş yaşamındaki yönetici ve liderler tarafından sıklıkla kullanılmaktadır.



Şekil 6: Öğrenen Yargılayan Zihniyet ve Sorular

Yargılayan zihin "çok şeyi bilir" görünümündedir. Her fırsatı değerlendirir, her şey hakkında bilgisi, bilgisi yoksa da fikri vardır. Görüş almak için başvurmaz. Başkalarının bilgisi, düşünceleri, hatta duygularının önemi olmadığından, soru cümlesi kullanma ihtiyacı daha azdır, genellikle iletişimde baskın olmaya çalışır.

Yargılayan zihniyette iki yoldan ilerlenir. İlk yolda, kişi kendisine yönelir ve kendi özgüvenini sarsacak şekilde sorular taşır. "Neden yapamadım?", "Yine başaramayacak mıyım?" benzeri sorular üretir. Diğer yol ise başkalarına çıkar ve "Neden tüm aptallar beni bulur?", "Yine işleri batıracaklar, toparlamak da bana mı düşecek?" benzeri sorular gelir. Bu sorular da çevrede düşman, narsist, çatışmacı bir kişi olarak tanımlanmaya sebep olabilir.

Yargılayan zihin genellikle geçmişte yaşar, kendisine yapılan haksızlıkları biriktirir. Yeri ve zamanı geldiğinde bunları da kullanmaktan çekinmez. Dolayısıyla gelecek, büyük ölçüde geçmişin gölgesi ile şekillenir. "Suç kimde?" sorusu getirilir.

Öğrenen zihniyette, içinde bulunulan an kıymetlidir. Geçmişten öğrenmeler önemlidir ancak geçmiş bugünü yönetmez. Bu nedenle enerjisi daha açıktır. "Ben nelerden sorumluyum?" sorusu getirilir. Burada kararlılık da vardır, ummak yerine sahip olmak için atılan adımlar vardır.

Her insanın iki zihniyette de bulunduğu anlar vardır. Yargıç rolünü tanımak, güçlü bir gözlem, bu role ihtiyaç olup olmadığını irdelemek ve bu rolde olmaya ihtiyaç yoksa bunu fark ederek bu rolden çıkmayı seçmek daha faydalı bir tutum olacaktır. Yargılayan zihniyette olmayı fark etmek için aşağıdaki sorular kullanılabilir;

- Şu anda neredeyim?
- İçinde bulunduğum anın farkında mıyım?
- Şu anda içinde olduğum zihniyet öğrenen mi, yargılayan mı?
- Neye ihtiyacım var? Ne istiyorum?
- Seçeneklerim neler?

Bu soruların desteği ile gözlemci yanınız geliştikçe, yargılayan zihniyete her geçtiğinizde kendinizi yakalar ve oradan çıkabilirsiniz. Yargılayan zihniyette bulunan hiç kimse bir başkasına ya da hatta kendisine yardım edemez. Yukarıdaki sorularda yanıt bulmakta ustalaştıkça sadece aşağıdaki soru üzerinden de çalışabilirsiniz.

Başka nasıl düşünebilirim?

Her iki zihniyete ait soru setleri var, bunları günlük yaşam içinde rahatlıkla tanıyabilirsiniz.

ÖĞRENEN ZİHNİYET	YARGILAYAN ZİHNİYET
☐ Seçeneklerim neler?	☐ Sorun ne?
☐ Bu durumda işe yarayan ne olur?	☐ Kim yaptı/yapmadı?
☐ Ne istiyorum?	☐ Neden bunlar hep beni bulur?
☐ Ne öğrenebilirim?	☐ Haklı olduğumu nasıl ispatlarım?

Şekil 7: Öğrenen Yargılayan Zihniyet Soruları

Mevcut olan her iki zihniyeti görebilmek ve seçerek kullanmak önemlidir. Yargılayan zihniyeti tanımak, yargılayana geçildiğinde farkında olup, kontrolü ele almak gerekir. Yaşamı sorularınızla ele almanız nedeniyle, başınıza gelen olaylarda hangi soru seti ile yaklaştığınız, elde edeceğiniz sonuçları da etkileyecektir.

Zaman içinde, soru egzersizleri ile beraber, kendinizi yargılayan zihne geçtiğinizde kolaylıkla yakalarsınız. En sıklıkla

yargılayan zihnin izlerini göreceğiniz durum çatışmalardır. İletişimde bir çatışma söz konusu olduğunda tarafların yargılayan moda geçmesi olasıdır. Böyle bir durumda iki kişi de yargılayan tarafta ise ilk fark edip değişen avantajlı konuma geçecektir. Zihnindeki anahtarı ilk çeviren kazanan taraf olacaktır.

Marilee Goldberg'in "Yargılayanı kabul et, öğreneni uygula" ifadesi, iki zihniyetinizle de olan ideal ilişkiyi özetlemektedir. Anlaşılan o ki her iki zihin yapısı da insan olmanın bir parçasıdır.

Öğrenen Zihniyetten gelen sorularınızı buraya yazabilirsiniz.

Yargılayan Zihniyetten gelen sorularınızı buraya yazabilirsiniz.

Siz hangi soru ile başlamayı seçiyorsunuz?

KİŞİSEL YAŞAMDA SORU SORMA

"Cevaplarımız var diye düşünmüştük;
yanılmışız, onlar sorularımızmış."

- Bono

Evet, soru sormayın! Hiç soru sormayın, mevcut kabuller üzerinden yürüyün ve güvenli alanda kalarak düşüncelerinizi, yaşamınız, varsayımlarınız, duygularınız, hayalleriniz ve günlük yaşamın içindeki çabalarınıza dair hiç soru sormayın! Mümkün mü?

Elbette hayır. Sizin için cevabı belli ki soru cümlesini gramer yapısını incelemenin ötesindeki merakla bugün bu kitabı okuyorsunuz. Soru sormaya dair pek çok övgü sıralanabilir, bu bağlamda soru sorma becerisinin gelişimi ile birey olarak kişisel yaşamınızda elde edebileceklerinizden bahsedelim.

Sorularla daha fazla öğreniyor, daha fazla keşfediyor, önceliklerinizi belirliyorsunuz. Daha verimli, daha doyumlu, daha güçlü olmayı başarıyor, kendinizden memnun, çevrenizle barışık oluyorsunuz.

Günlük yaşamda karşılaştığınız problemlerin çözülmesi için soracağınız sorular sizi aradığınız cevaplara götürür. Zor insanlarla diyalog kurmak, çocuğunuzun kendini arkadaşları ile kıyaslayarak getirdiği bitmeyen talepleri, beklenen terfiinin gelmemesi, kilo vermekte zorluk, ödemelerin gecikmesi, doktordan beklenmeyen bir haber almak... Bunun gibi irili ufaklı, beklenen beklenmeyen, farkında olduğunuz ya da olmadığınız pek çok sorunu sorularınızla yönetiyor, yol alıyor ya da tıkanabiliyorsunuz.

Sıkı sıkı bağlandığınız varsayımlarınızı sorduğunuz ya da size sorulan sorular üzerinden tekrar ve tekrar gözden geçiriyor, yaşamınızı yeniden tasarlıyorsunuz.

Ve en derinde, varoluşun sorgulanması, yaşamınızın anlamıyla karşılaşabilmek için ilk küçük adımı atmak gerekir, bir soru ile atılan ilk küçük adımdır bu.

Gelişmiş dünyamızda büyük başarılara imza atıldı. Hayvanlar klonlandı, ses hızından hızlı uçaklar var, nükleer enerjiye sahibiz, insan kalbi nakledilebiliyor, internet üzerinden evdeki klimaya erişilebilir, uzaya turistik seyahat için biletler satışta. Tüm bunlar dünyadaki büyük başarıların küçük örnekleri. Peki, kişisel anlamda gelişimi nasıl değerlendireceğiz? Teknoloji ya da bilimdeki başarı ve gelişim hızını kişisel başarılar ya da gelişim hızına uyarlamaktan söz edilebilir mi peki? Ya da diğer bir soru, iş yaşamındaki başarı kişisel yaşama taşınabildi mi? Nispeten ihmal edilmiş bir alan olsa da, son yıllarda kendinden bu denli uzaklaşmış insanların, kendisiyle tekrar bağ kurmaya çaba göstermesi sevindirici.

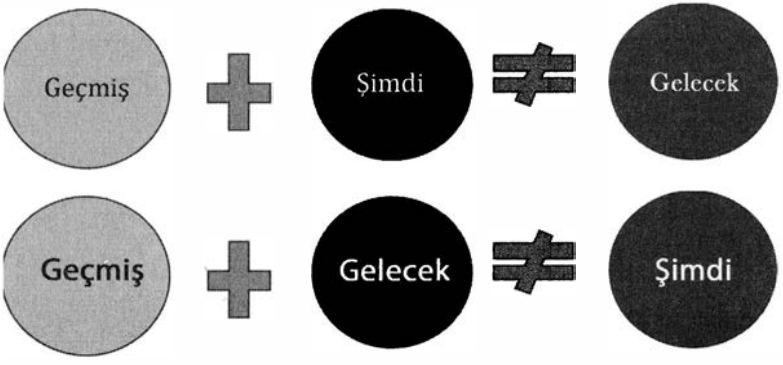
Pozitif düşünme gurusu Wayne Dyer "Eğer soruların cevaplarını daha sorulmadan biliyorsan, büyüyemezsin." demiş. Sorulara ne kadar hazırsınız, soruları nasıl alıyorsunuz, soru

karşısındaki tutumunuz ne, bütün bunlar sorunun gücü karşısında ayrı ayrı değerlendirilecektir.

Diğer yandan modern zamanların "Mükemmel Ol!" zorbalığı, sorulara değil, cevaplara odaklanmayı gerekli kılıyor. Yaşamın her alanındaki yüksek performans beklentisinin yarattığı kaygı burada da kendini göstermiştir. Bu tuzağa düşmemek için yüksek bir farkındalığa ihtiyaç olacaktır.

İnsanın gelişimi, değişimi için izleyeceği stratejik formül "geçmiş" ve "şu an"dan yola çıkarak ilerlemek yerine, geçmiş ve gelecekten bugünü yaşamaya odaklı olduğunda daha doyumlu ve akılcı olabilecektir.

Şu anda ne yapacağınızı geçmiş tecrübeleriniz ve gelecekte olmak istediğiniz hâl ve durumdan yola çıkarak belirlemek gerekmektedir. "Şu anı yaşamanın" sıklıkla dillendirildiği günümüzde, "Bugün canın ne yapmak istiyorsa onu yap!" mesajından ziyade, şu an'ın farkında olarak ve geçmiş ile geleceğinin harmanıyla bugünün tasarımına vurgu yapıldığını söyleyebiliriz. Dolayısıyla bu süreçte çalışacak sorular önce geçmişinize, ardından geleceğinize, son olarak da şu an'a dair olmalıdır.



Şekil 8: Yaşamın Zaman Kurgusu

Bu noktada dikkate değer en büyük tuzak şu olacaktır:

1. Geçmişe ait pişmanlıklar
2. Geleceğe dair kaygılar

Burada zihninizdeki iç konuşmalarda bu iki tuzak kapsamında üretilebilecek sorulardan uzak kalmak önemlidir. Aşağıdaki sorular hemen herkesin zihninde doğabilecek birkaç örnek olacaktır.

- Öyle yapmasaydım nasıl olurdu?
- O kararı vermeseydim yine böyle mi geliştirdi olaylar?
- Karşı çıksaydım başıma yine bunlar mı gelirdi?
- Gidersem ne yaparım, nasıl olacak?
- Evet dersem üstesinden gelebilir miyim ki?
- Dediğini yapmazsam ileride pişman olur muyum ki?

Bu açıdan baktığınızda, sizin iç konuşmalarınızdaki sorular geçmişten mi, gelecekten mi yoksa şu ana dair mi?

Şekil 9: Stratejik Yaşam Kurgusu ve Sorular

Son olarak gelişim konu olduğunda bunu çevrenizdekilerin başarıları, kurumun performans sistemi, sevdiklerinizin sizden beklentileri ile belirleme eğiliminde olabilirsiniz. Oysa başarı büyük ölçüde kendi potansiyeliniz ile ilişkili. Girdiğiniz sınavın geçme notu yetmiş ise yetmiş puanı almaya yetecek kadar soruyu yanıtlayıp sınavdan çıkamayacak kadar kıymetlidir hayat. Bu nedenle "Elimden gelenin en iyisini mi yaptım?" sorusu önemlidir. Sıradanlıkla mı yetinmek istiyorsunuz? İşyerinde mesela, ortalama veya düşük bir performans için çok fazla gerekçe vardır; bir türlü verilmeyen terfi, çalışmayana verilen yüksek zam, torpille işe giren mesai arkadaşı vb. Oysa totalde yaşamda bıraktığınız iz sizin sorumluluğunuzdadır. Yaşamın tüm alanlarında ne yapmak, ne kadarına, ne zaman, nasıl sahip olmak istediğinizi biliyor musunuz? Bilmek için de, bildiğinizi hayata geçirmek için de soruların gücüne güvenin. Sınırlarınızı görmek, tatmin duygusu ile varoluşunuzu kutlamak için

etrafınızdaki tüm olası gerekçeleri (bahaneleri) görmezden gelerek, aşağıdaki sorularla yol almak, gelişiminize hizmet edecektir. Tam da burada sorulara teslim olmaya ne dersiniz?

- **Elimden gelenin en iyisini mi yapıyorum?**
- **Daha fazla ne yapabilirim?**
- **Neyi daha farklı yapabilirim?**
- **Beni durduran ne?**
- **Bunu geliştirmek için nasıl bir yol izlemeliyim?**

Sorular Kitabı

Neden çocuklarıyla gezmeye
gitmez dev uçaklar?
...
Neden öğretmiyoruz helikopterlere
güneşten bal süzmeyi?
...
Öldüğümde farkına varmadan
kime sorarım sonra zamanı?
...
Nereden aldı Fransa'da bahar
bu kadar çok yaprağını?
...
Söyle bana, gül, çırılçıplak mısın
hep böyle mi giyinirsin yoksa?

Neden saklıyor dersin ağaçlar
bütün görkemini köklerinin?
...
Yağmurun altında duran bir trenden
hüzünlü daha ne var ki hem dünyada?
...
Nedendir intiharı yaprakların
duyar duymaz sarardıklarını?
...
Ne olur dersin kırlangıçlara
geç geldiklerinde okula?
...
Ne söylerler dizelerime dair
hiç dokunamayanlar kanıma?
...
Daha ne kadar konuşacak diğerleri
hem biz konuştuk mu ki?
...
Kaç yaşında kasım ayı?

Pablo Neruda, *Sorular Kitabı*'ndaki
bir şiirden alıntı

İŞ YAŞAMINDA SORU SORMA

"Çözümün görülmesinden önce sorunun görülmesi önemlidir."

- G.K. Chesterton

İş yaşamındaki bireyin gelişimi

Standart bir iş gününüz nasıl geçiyor? Eylemleriniz sizin planlı ve düzenli adımlarınız mı? Yoksa gün içinde gelen mailler, uzayan toplantılar, masanıza gelen kişi ve konuların peşinde mi sürükleniyor gününüz? Bu ofislerde sıklıkla acil işlerle dolu gündemler duyabilirsiniz. Oysa acil işlerin çoğu, gecikmiş olması nedeniyle acil kategorisine girmiştir. Zamanın doğru yönetilmesi, başkalarının ajandası yerine kendi ajandanızın takibi, planlı çalışmalara ağırlık verilmesi sağlıklı bir gündem yönetimine hizmet edecektir. Böylelikle iş yaşamında yeni sorumluklar almak, kurum içinde ve kurum dışındaki gündemlerin takibi ve gelişim için daha çok fırsat yaratılabilecektir. Bu bağlamda aşağıdaki sorulardan yararlanabilirsiniz:

- Hangi işleri ajandamdan çıkarmak istiyorum? Bunları başkasına delege edebilir miyim? Ya da başka bir birime atanabilir işler mi?

- Bugün nerede olmayı hak ediyorum?
- Bunun için yeteri kadar çaba sarf ettim mi?
- Hangi işlere daha az, hangilerine daha çok zaman ayırmak beni mutlu ve başarılı kılacaktır?
- Gelişimim için kimden destek alabilirim?

İş dünyasında yer alan her profesyonelin tutumları sorularını şekillendirdiği gibi, soruları da tutumlarını şekillendirmektedir. Kişinin kendisiyle ilişkisi, görev aldığı kurumun kültürü, yöneticileri, eş düzeyleri ve astları ile iletişimi, yaptığı işin ta kendisi gibi birçok faktör işteki tavrını belirler.

İş yaşamındaki etkinizi güçlendirmek için soruları kullanabilirsiniz. Ancak sorularınızı başkalarının ilgisini çeken, yaratıcı, açık hatta eğlenceli hâlde ortaya koymanız mümkün.

Dale Carnegie 1936'da yazdığı klasikleşmiş *Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı* kitabında "İyi bir dinleyici olun." tavsiyesinde bulunuyordu ve ekliyordu, "İnsanların cevaplamaktan haz alacağı sorular sorun."

İş yaşamında insanları tanımak yaklaşımlarınıza destek olacaktır. Ayrıca insanları sorularından da tanımak mümkündür. Bu bağlamda çalışanların temel nitelikleri aşağıda verilmiştir.

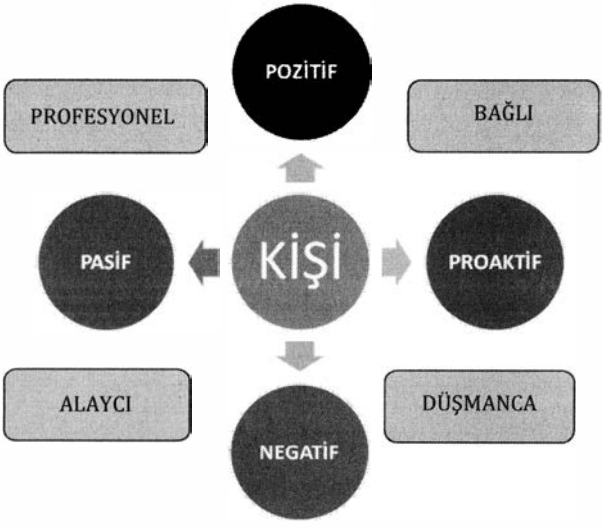
Bağlı: Son derece yüksek bir performansa sahip pozitif bu kişiler, öngörülü ve destekleyicidir. Sorunlar baş göstermeden önlem almak isterler. İşi ve kendilerini geliştirmeye çok isteklidirler. Soruları tüm olasılıklara açıktır. Çevrelerinde yıldız olarak nitelendirilirler.

Profesyonel: Performansları yüksek olmakla beraber, talimatların dışına çıkmaya çok isteki değillerdir. Verilen görevleri tam olarak yerine getiriler ancak daha fazlası mümkün oldu-

ğu durumlarda bile ileri taşımazlar. Mevcut konumu korurlar, çevrelerinde uyumlu ve başarılı olarak nitelenirler. Ancak tarz ve sorularının cazibeleri çok yoktur.

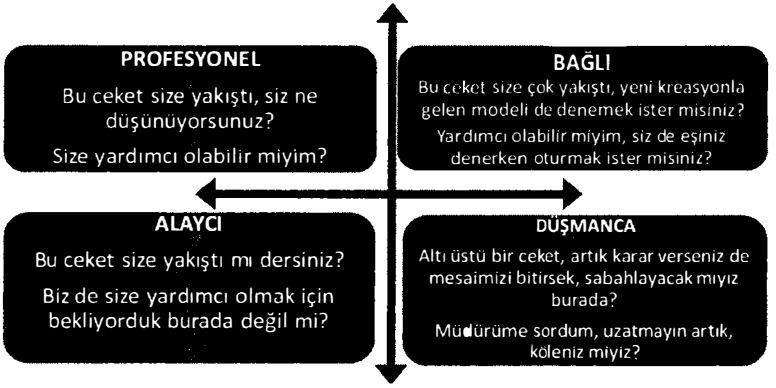
Alaycı: İşlerinden ya da çalıştıkları kurumdan bıkmış bu kişiler, buldukları fırsatlarda eğlenmek isterler. Müşteriler, yöneticiler, işe yeni başlamış kişiler, kahve makinesi bile alaylarına maruz kalır. Bu eğlencenin büyük bir kısmı açıklıkla yapılmaz. Kendilerinden ya da kurumdaki olası ilerlemeden umudunu kesmişlerdir. Kovulmak için bahane yaratan kişiler bu grupta yer almaktadır. Soruları yapıcı değildir, genellikle cevap gerektiren sorular tercih etmezler.

Düşmanca: Tahammülleri kalmamış, herkes ve her şeyden nefret eden kişilerdir. Olumsuzluk bulamayacakları hiçbir konu ya da kişi yoktur. Yaşamlarındaki başarısızlık ve mutsuzluğun kaynağı olarak kendileri hariç herkese fatura çıkarmaktan çekinmezler. Bu kişileri bakışları ve kurdukları her sorudaki "siz" kelimesinden tanıyabilirsiniz.



Şekil 10: Çalışan Genel Tutumları ve Soru Yapısı

İş yaşamındaki her profesyoneli sorularıyla analiz edebilirsiniz. Aşağıdaki örnek sorular, bir mağazaya girdiğinizde karşılaşmanız olası satış danışmanının profilini tanımlamanıza yardımcı olacaktır.


PROFESYONEL
Bu ceket size yakıştı, siz ne düşünüyorsunuz?
Size yardımcı olabilir miyim?
BAĞLI
Bu ceket size çok yakıştı, yeni kreasyonla gelen modeli de denemek ister misiniz?
Yardımcı olabilir miyim, siz de eşiniz denerken oturmak ister misiniz?
ALAYCI
Bu ceket size yakıştı mı dersiniz?
Biz de size yardımcı olmak için bekliyorduk burada değil mi?
DÜŞMANCA
Altı üstü bir ceket, artık karar verseniz de mesaimizi bitirsek, sabahlayacak mıyız burada?
Müdürüme sordum, uzatmayın artık, köleniz miyiz?

Şekil 11: İş yaşamında Yaşamında Kişilik Özellikleri ve Sorular

Daha önce iş yaşamındaki engellerden bahsetmiştik. Bu engeller genellikle sadece zihninizde, çoğunlukla zannettiğinizin çok üzerinde bir kapasiteniz vardır. Başka kişilerin, kurumların, sistemlerin sizin arzunuz dışındaki eylemlerinden çok, sizin bunlara gösterdiğiniz tepki önemlidir. Kurduğunuz işte başarısızlık yaşamış, iflas etmiş olabilirsiniz. Buna tepkiniz, bir daha iş kurmamak ve iyi yaptıklarınıza odaklanmak yerine küsmek olabilir. Neyse ki, tarih böyle düşünmeyen niceleri ile dolu.

Walt Disney, çalışmaları yeteri kadar yaratıcı bulunmadığı için defalarca ret edildi. Steve Jobs 1980'li yıllarda kendi şirketindeki görevinden başarısız bulunması nedeniyle çekilmek zorunda bırakıldı. Bekâr bir anne olarak işsizlik maaşı alırken yazdığı *Harry Potter* serisinin yazarı J.K. Rowling de defalarca "hayır" yanıtı alarak yayıncı bulmakta çok zorlandı. Ancak

hiçbiri pes etmedi, yaptığı işe inandı, yaptığı işi daha da geliştirerek ilerledi. Şimdi sıra sizde! İşinizde fark yaratmak için aşağıdaki sorular sizi destek olacaktır.

- **İşin en zevkli tarafı neydi? Neyi iyi yaptım?**
- **Ne farklı olabilirdi?**
- **Bunu yapmama ne engel oldu?**
- **Tekrar nereden başlayacağım?**
- **Bir iş planım var mı? Seçeneklerim neler?**

Günümüzde çoğu kurum cevaplarla, buna karşın etkili liderler ise güçlü sorularla ilgilenir. Siz, bundan sonraki ilk adımınızda kim olmayı istiyorsunuz? İlk adım olarak ne yapmayı seçiyorsunuz?

_____

_____

_____

_____

İş Yaşamında Kurumun Gelişimi

Yönetim bilimi alanındaki en önde gelen düşünürlerden olan Peter Ferdinand Drucker, çoğunluğu büyük şirketlerden oluşan müşterilerine görev, müşteriler, değerler, sonuçlar ve plana odaklanan beş soru üzerinden danışmanlık yapmaktadır. Bu soruların cevaplarını kişisel yaşama da uyarlamak mümkün, böylelikle akıntıya göre değil, planlı ve farkındalığı yüksek bir yaşam yönetmenin mümkün olduğunu savunmuştur. Bu sorular şöyle;

- Göreviniz nedir?
- Yatırım yapmak istediğiniz en önemli ilişkileriniz hangileridir?
- Size en yakın olan kişilerin temel öncelikleri ve hedefleri nelerdir?
- Etrafınızdaki insanlardan beklentileriniz ve onların sizden beklentileri nelerdir?
- Planınız nedir?

İş dünyasının güçlü markalarını bünyesinde bulunduran şirketler soru sorma becerisi alanında oldukça gelişmiş içerikler kullanırlar. Tüketicilerini tanımak, satın alma güdüsünü tanımak ve çok daha önemlisi yönlendirmek için soru sorma en kritik beceri olarak yerini almıştır. Apple, IKEA gibi markalar sadece tüketicisini tanımak için soru sormaz, aynı zamanda kendisine de soru yöneltir. Apple'ın cep telefonu alanındaki başarısı şu soru ile başlamıştır: "Maymunlar ve çocukların kullanabileceği kadar basit bir cihazı nasıl geliştirebilirim?"

Duncan D. Bruce ve Dr.Geoff Crook'un kaleme aldığı *Hayal Kafe* adlı kitapta radikal inovasyon gerçekleştiren birçok kurumun üzerinde çalıştığı sorular paylaşılmıştır. Özellikle hızlı tüketim, teknoloji, savunma sanayi gibi alanlarda cevaplardan çok sorular önemlidir. Yenilik, öncülük söz konusu olduğunda, yeteri kadar soru olması, soruların sınırlandırıcı olmaması ve elbette kurumda yerleşmiş bir soru sorma kültürü olması kaçınılmazdır.

Apple'ın kuruluş dönemlerine rastlayan sorularından birkaçı aşağıda yer alıyor.

- Bilgisayarlar neden bu kadar büyük?
- Bilgisayarlar neden bu kadar çirkin?
- Yenilik bir şeyleri farklı yapmak olarak tanımlanabilir mi?

- Hareketlilik iletişimin geleceği midir?
- Teknoloji bir kişiliğe sahip olmalı mıdır?

Yukarıdaki sorulara bakıldığında, bugün kullandığınız cihazlarda bu cevapları netlikle görebilirsiniz. Bununla beraber, Apple gibi markaların getirdiği sorular bugünü anlamaya yönelik sorulardan çok yarını yorumlayacak soru setinden oluşur. Apple'ın günümüzde sorduğu sorulardan bazıları ise;

- Gelecek çok algılı mıdır?
- İnternet yıkıcılığın bir sonraki evresi açısından temel bir lokasyon mudur?
- Apple sayborglar açısından tercih edilen bir marka olacak mı?
- Robotik yeteneği geliştirebilecek miyiz?
- Geleceğin Apple'ı tamamen iletişim teknolojileri üzerine mi odaklıdır?

Nike, alanındaki başarıları herkesçe kabul görmüş, dünyanın önde gelen markalarından biridir. Büyük, hantal, yıpranmış ve bürokratik bir yapıya dönüşmemek için var gücüyle gelişimi zorlayan bu şirketin geçmişte getirdiği sorulardan bazıları;

- Atletlerin performanslarını ve deneyimlerini geliştirebilecek bir ayakkabı tasarlanıp üretilebilir mi?
- Markaların karakteri markanın gelişimini destekler mi?
- İnsan aktivitelerinin hangi alanları ayakkabı gelişimini uygular?
- Bir logo aracılığı ile sürekli yeniliğe olan bağlılığımızı iletebilir miyiz?
- Performans ayakkabıları yaşam biçimi markası olarak mı işleyecek?

Bu soruların ardından şekillenen ürün ve pazarlama aktiviteleri sonrası bugün sorulan soruları ise şöyle;

- Nike yiyecek üretmeli midir?
- Nike'ın fitness ve performans açısından marka itibarını artıracak sanal bir varlık yaratma fırsatları var mı?
- Nike yeni etkinlikler icat etmeli mi?
- Kolonileştirilmemiş demografik fırsatlar var mı?
- Nike'ın ayakkabı ve kıyafetleri yeniden icat etmesini sağlayacak yeni teknoloji ve materyaller mevcut mudur?

İş dünyasının en temel dürtülerinden biridir merak duygusu. Merak duygusundan yoksun olmak kişiyi de markayı da çok uzağa götüremez. Bugün global arenada ismini sayabildiğimiz tüm markalarda merak kritik bir anahtar değerindedir. Merakın doğurduğu sorular markaya, şirkete uzun bir yol açacaktır. Aşağıdaki soruları merak duygusu özelinde kendiniz, markanız adına ele alabilirsiniz.

- En son ne zaman merak ettiğiniz bir şey için vakit ayırıp sadece merak ettiniz?
- Kalbiniz ve zihninizin merakla dolduğu son anı hatırlıyor musunuz?
- Markanız merak ediliyor mu?
- Yenilik ve gelişim stratejilerinizde merak var mı?
- Kurumunuzda merak var mı, besleniyor mu?
- Bir sonraki yeniliğiniz gündem olduğunda, dünya markanızı merak edecek mi?

Soruların gücünü besleyen diğer bir kaynak ise risk alma becerisidir. Tüm zamanlarda riskten kaçınmak için yeterince

gerekçe mevcuttur. Oysa tarihte ilk bulan, ilk yapan, ilk ulaşan hatırlanır, ikinciler ya da sonrakiler değil.

Güçlü sorular için diğer bir kaynak ise hayal kurmaktır. Markanın gelecekte de var olabilmesi, tüketicinin gelecekteki satın alma alışkanlıklarını belirlemesi, alanında geleceğin kendisini yaratabilmesi için büyük bir hayal gücü ve cesaretle soru sorabilmesi gerekmektedir.

Referanslardan biri de ofislerin dışındaki dünyadır. Bilgisayarın başında olmak, uzun toplantılarda günü tamamlamak yerine sokağa çıkmanın farklı olanı görmeye, farklı düşünmeye etkisi büyük. Bugün yepyeni bir şey bulmaktan ziyade var olanı farklı sunmak da kıymetli bir başarı olabilmektedir.

Bahsettiğimiz tüm bu kaynaklara ek olarak, şirketlerde önemli olan "Söyle Kültürü" yerine "Sor Kültürü"nü yerleştirmektir. İş hayatına baktığınız zaman; cevap vermek için acele ettiğinizi fark edeceksiniz. Bu aciliyet durumu sizi iş hayatında olaylara farklı açılardan bakmaktan alıkoyacaktır. Bu aciliyet durumuna biraz olsun dur demek, düşünmek ve soru sormak daha doğru kararlar almayı ve daha güçlü bir şekilde harekete geçmeyi sağlayacaktır.

Görevin doğru yapılmasını temel alan bir kültür ile birlikte insanlar arası ilişkilerin de önemli olduğu kültürde yer almak soru sorma becerisini daha da geliştirecektir. Bununla birlikte, teknolojik gelişmelerin bireyselleşmeye daha sağlam bir zemin hazırladığı da gerçektir. Bu gerçeği bilerek, güçlendirmek adına "Söyle." ifadesini kullanmak yerine "Başka?", "Nasıl?", "Ne?" gibi soru ifadelerini kullanmak faydalı olacaktır.

Teknolojik gelişmeler, görevleri daha karmaşık bir yapıya dönüştürebilmektedir. Bu karmaşık yapıda en iyisini yapmaya

odaklanmak için sormak ve sorgulamak üzerine kurulmuş bir zeminde hareket etmek gerekir.

İş hayatında "Söyle." ifadesinin karşılığında gelen yanıtlara odaklanmak yerine, fazla soru, daha fazla soru, kimi zamanda daha da fazla soruya ihtiyacınız olacaktır.

Şirket içinde körü körüne, yıkıcı bir rekabet yerine potansiyel uyuşmazlıklarını nasıl giderecekleri hakkında doğru sorular soranlar, daha kolay yol alırlar. İlişkiler de, işler de sordukça gelişir. "Önemli olan nedir?", "Ortak hedefler doğrultusunda birlikte nasıl çalışabiliriz?", "Nerelerde işbirliği yapabiliriz?" gibi sorulara cevap aramak verimli ve keyifli bir çalışma ortamının anahtarıdır.

Şirketler daha yaratıcı, daha yenilikçi, daha başarılı, daha farklı olmak istiyorlarsa her söyleneni kabul eden, her denileni yapan değil; daha çok soran çalışanlara sahip olmaları gerekir. Çalışanlar da bu bağlamda son derece belirleyici bir diğer kaynaktır. Çalışanların kendilerini özgür hissedecekleri, düşüncelerini rahatça ortaya koyabilecekleri, gerekirse "şeytanın avukatlığını" yapıp mevcut kalıpları kıracak sorular sorabilecekleri bir çalışma ortamı herkesi geliştirir ve şirketin fark yaratmasını sağlar. Soru sormak bir güven ilişkisi gerektirdiğinden; bu güveni sağlayan bir kurum kültürü oluşturma ihtiyacı ortaya çıkacak ve şirket sahiplerine ve yöneticilerine de bu konuda büyük görev düşecektir.

Facebook, Amazon, Google ve çok sayıda diğer teknoloji şirketinin liderleri, sürekli sorular soran ve her şeyi mükemmel sorgulayan insanlar: "Neden buna razı olalım ki?" ve "Farklı bir şey denesek ne olur?" sorularını getirir. Silikon Vadisi'nde çok sayıda üst düzey yönetici, henüz küçük yaşlardayken merak duygularını yaşayabilmeleri için kendilerine geniş bir alanın verildiği okullarda eğitim gördü.

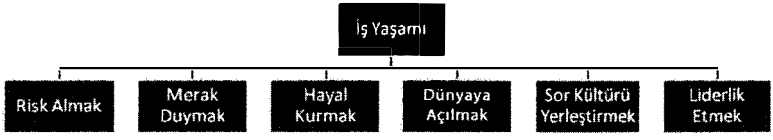
Bu, onlara günümüzün dinamik teknoloji pazarında büyük avantajlar sağladı. Çünkü ihtiyaç duydukları keskin sorgulama becerileri, analiz etmelerine ve problemleri çözmelerine, değişime uyum sağlamalarına, yeni fırsatları belirlemelerine ve şirketlerine liderlik ederken yeni yönlere doğru gitmelerine yardımcı oldu. İşin aslı, doğru soruyu sormak çoğu kez inovasyonun başlama noktasıdır. Cep telefonlarının icadı, internetin doğuşu, Netflix, Nest ve Dropbox gibi şirketlerin lansmanı gibi çok sayıda örnek mevcuttur. Her birinin başlangıç noktası, o dönemde başka kimsenin sormayı akıl edemediği ve derin bir anlayış içeren soruların peşinden giden insanlar olmalarıdır. Sorular cevapları, cevaplar da milyar dolarlık kazançları doğuruyordu. İşte bu yüzden, bugün Silikon Vadisi'nde "Sorular, yeni cevaplardır." denir.

Peki, aklınıza şöyle bir soru gelebilir. "Sorulara yüksek değer veren kuruluşlar mevcut mudur"? Almanya'da bir iş unvanı olan "Direktor Grundsatzfragen" çevirisi, "Önemli Sorular Direktörü"dür. Almanların bu konudaki anlayışı ve bunu takdir edişi, önceliklere ve hayatın anlamına yönelik soruların sürekli sorulmasına ve felsefeye son derece önem verilen bir kültürden kaynaklanıyor olabilir. Bugün bile bu odak noktası, lise eğitiminin bazı benzersiz yönlerine yansımıştır. Almanya'da *Gymnasium* adı verilen ve 14-17 yaş arası öğrencilerin eğitim gördüğü yerlerde öğrenciler okulun ikinci yılında, 19. yüzyılın ünlü Alman düşünürü Goethe ile tanışarak, iki yıl boyunca tüm dünyayı sorguluyor. Soruların ve konuşmanın gücünü daha derin bir şekilde anlayarak yetişiyorlar.

Başarılı liderler sağlam zemini oluşturan okullardan mezun olarak, iş yaşamına doğru yol alır.

Soru sorma becerisi her yaşta çeşitli kaynaklarla desteklendiğinde etkili bir lider olma yolculuğundan bahsedebiliriz.

Ebeveynlerin, eğitim kurumlarının ve işletmelerin bu kültüre sahip olmasının önemi büyüktür. Müjdat Gezen öğrencileriyle tanıştığı okulun açılış gününde, her birinden kendisine soru sormasını istemektedir. Sorularda cesaret, özgüven ve hatta kendisini zorlamalarını beklemektedir. Bu tutum soru sorma becerisine bir övgü olarak ele alınabileceği gibi, öğrencilerinin yaşamdaki duruşuna dair beklentisini de ortaya koymaktadır. Bu profildeki liderlerin kendisi de aynı zamanda bir kaynak olarak da ele alınabilir. Temel nedeni ise çevresindekileri, iş yapış biçimlerini, mevcudu ve vizyonu sorgulayan liderlerin başkaları üzerinde iz bırakması, onlara ilham vermesi ve doğal olarak kitleleri peşinden sürüklemeleridir. Liderler, cevaplardan çok kurum hedeflerini gerçekleştirmek üzere insanları daha fazla soru sormaya teşvik etmektedirler.



Şekil 12: İş Yaşamında Güçlü Soru Sorma Kaynakları

Siz bir şirket olsaydınız, çalışanlarınıza soracağınız soru ne olurdu?

İLİŞKİLERDE SORU SORMA

"Güzel cevaplar her zaman
daha güzel soruyu sorana verilir."
- E. E. Cummings

"Dök içini!" cümlesiyle başlar bazen her şey. Sevgilisi ya da eşi tarafından terk edilen bir kadın düşünün. "Sana bunu nasıl yapar?", "Hiç mi sevmedi seni?", "Arkasını dönüp öylece gitti mi?", "Senin hislerini nasıl yok sayar?" üzerine bitirici vuruş "Peki şimdi sen ne yapacaksın?" sorusu olabiliyor. Bu sorulara umuyoruz ki hiçbiriniz muhatap kalmadınız. Ancak bu soru setini çevrenizde mutlaka duymuşsunuzdur. Başkasına destek niyetiyle kurulan bu sorular aslında son derece güçsüzleştirici. Bu sorular karşısında kişinin hayatının mahvolduğunu düşünmesi bir tesadüf olmazdı.

Sevdiğiniz biri ile bağınızı güçlendirecek sorular getirmeniz mümkün. Yakınlaşmak istediğinizde, kişinin özel yaşamını sorgulayan sorular değil bunlar. Neler yaptığı, nelere sahip olduğu, kimlerle iletişim veya ilişki içinde olduğuna dair gelebilecek sorular direnç yaratır. Ancak doğru soru seçimiyle bir süre sonra tüm bu bilgiler de gelebilecektir. Buradaki güçlü soru örnekleri aşağıda verilmiştir:

- **Hayallerin neler?**
- **Çok istediğin, henüz yapmadığın neler var?**
- **Bu konuda ne yapmak isterdin?**
- **Hiçbir engelin olmasa yarın güne nasıl başlardın?**
- **Kalbin sana ne söylüyor?**
- **Şu anda neye ihtiyacın var?**

Kişisel ya da profesyonel yaşamınızda çeşitli roller içinde soru sorma becerisini daha güçlü hâle getirmek mümkün. Burada sorunun gücünü belirleyen büyük ölçüde role uygun soru seçiminiz olacaktır. Bir anne, baba, dost, yönetici, eş, koç, abla, ağabey, mentor, sevgili ya da farklı başka bir rol... Etkinizi belirleyen şey, soru seçiminizle rolünüzün o ana uygun olarak taşınması olacaktır.

Güçlü sorular sadece zihni değil, aynı zamanda kalbi, ruhu da harekete geçirir. Güçlü bir soru, karanlığa mahkûm edilen pek çok anıyı da açığa çıkarma potansiyeline sahiptir. Burada karar verilmesi gereken en önemli şey, sorduğunuz sorunun cevabıyla ne yapacaksınız? Karşılaşmaya hazır mısınız? Bu soruları, karşınızdaki kişinin özel ya da iş yaşamındaki kırılma noktalarını keşfetmek üzere yönlendirebilirsiniz. Soruları yönelttiğiniz kişiyi daha yakından tanımak, hakkındaki bilginizi derinleştirmek, ilişkinizi güçlendirmek, kişiliğini oluşturan veya etkileyen önemli olayları sizin ve hatta kendisinin fark etmesi için aşağıdaki seçeneklerden yararlanabilirsiniz;

- **İlk ne zaman böyle hissettin?**
- **Ne zamandır böyle hissetmiyorsun?**

- **Bu konu senin için neden böyle özel?**
- **Hayatının en mutlu günü hangisiydi?**
- **Ne zaman gözlerin dolar, burnunun direği sızlar hâle gelir?**

İş yaşamında gün içinde pek çok karar verilir. Bu kararlardan bazıları uzun yıllar boyunca yaşam biçiminizi, gelirinizi, sosyal çevrenizi etkilemektedir. İş yaşamınızdaki olası roller içinde birine destek olmanız gereken durumlar da olacaktır. Bu durumda tercih edilecek sorular kişinin verdiği karar neticesinde olası etkileri de kestirmesini sağlayacak şekilde önceliklendirilebilir. Burada öngörülü sorular kullanmak etkili olacaktır. Aşağıda örnekler paylaşılmıştır.

- **Vereceğin kararın bundan sonra iş yaşamına nasıl bir etkisi olacaktır?**
- **Bu durum aileni nasıl etkileyecektir?**
- **Bundan sonraki ilk adımın ne olacak?**
- **Başka seçenekler neler?**
- **Senin için en doğru kararın ne olduğunu nasıl belirleyeceksin?**

Bir yönetici ya da bir mentor kimliği ile de sorulabilecek pek çok güçlü soru vardır. Burada tecrübelerin aktarımı kritiktir. Deneyimin paylaşılma biçimi karşı tarafta farklı biçimde değerlendirilebilir. Tecrübe, nasihat olarak aktarıldığında etkisi çok güçlü olmayabilir. Burada etkili sorularla tecrübenin aktarımı sağlanabilir. Diğer yandan, deneyimli kişinin paylaşmaya dirençli olduğu durumlar da söz konusu olabilir. Bu durumda da destek alan astın, mentorluk hizmeti alan mentee'nin soracağı güçlü sorulardan destek alması mümkündür.

- **Bu deneyimden ne öğrendiniz?**
- **Bu yaşadığınız olay size ne söylüyor?**
- **Sizce her zaman böyle mi sonuçlanır, yoksa bu duruma özgü başka bir şey var mı?**
- **Bu durum ne oldu da sizin başınıza geldi?**
- **Bu durumda siz olsaydınız, nasıl hareket ederdiniz?**
- **Bu konuda bana bir öneri yapma fırsatınız olsa ne derdiniz?**
- **Bana bunu bir örnekle anlatabilir misiniz?**
- **Sizin buna benzer bir deneyiminiz oldu mu? Siz ne yaptınız?**
- **Bu konuda bana söylemek istediğiniz bir şey var mı?**
- **Bu konuyu ne zaman konuşmak istersiniz?**

KOÇLUK VE SORU SORMA

"Soru da bilgiden doğar, cevap da."

- Mevlâna

Koçluğun en güçlü aracı, doğru ve zamanında sorular sormaktır. Doğru ve güçlü sorularla koç, kişinin gelişimine ve değişimine destek verir. Kişinin farkındalığını artırmasını, içinde mevcut olan gücü ve potansiyeli kullanmasını, hedefe giden yolda karşısına çıkacak engelleri belirlemesi ile cesaret ve motivasyon sağlar.

Koç, sorduğu "cevabı işe yarayacak güçlü sorularla" kişinin kendi gerçeklerini kendisinin bulmasını, hedeflerine odaklanmasını ve harekete geçmesini sistematik bir şekilde temin eder. Koçluk sürecinde problemlere değil, çözümlere odaklanır, netlik ve sorumluluk almayı sağlar.

Bir sanat ve bilim olarak koçluğa yaklaşan Marilyn Atkinson "açık uçlu ve güçlü soru sormanın kaynağa ve hedefe giden yoldaki değerini'" şöyle ifade etmektedir:

"Merak ve açık uçlu koçluk soruları birlikte kullanılarak içsel dünyaya odaklanmayı; çevrede olanlara dikkat edildiği kadar içeride olup bitene de etkili bir biçimde dikkatlice bakmayı öğrenmek mümkündür."

Zihinde görüntüler oluşturacak her bir soru kişi için seçeneklerin düşünülmesini sağlar; sonucunda ise mükemmel bir plan oluşturma ve adım atma konusunda güç vermektedir.

Güçlü soru sormak bir yöntemdir ve hayatı bütün olarak algılamayı sağlar. Her insanın içinde hayatı bütünsel olarak geliştirmeyi sağlayan bu derin sistem vardır. Bilinç ötesi zihnin bilgeliğine erişmek için gerçekten meraklı olmak lazımdır. Meraklı olma aslında var olanı ortaya çıkarmaya yönelik yaklaşımıyla, Sokrates'in ifade ettiği "doğurtma" yöntemine oldukça benzemektedir.

Koçluk yaparken ya da koçluk becerilerinizi kullanırken soru sormanız için beş önemli neden vardır.*

- **Tüm bilgiler danışanda saklıdır:** Koçluk yaparken, sormuş olduğunuz sorular ile danışanınız size kendisini açacaktır. Sorduğunuz sorular zihne, kalbe ne kadar çok dokunursa danışanınızı tanır ve onun yolculuğuna eşlik edersiniz.
- **Soru sormak katılım sağlar:** Koçluk, değişimin anahtarının ne yapmak olduğunu bilmek değil, onu yapabilmek için motive olma varsayımıyla yola çıkmaktır. Araştırmalar, insanların kendi buldukları çözümleri uygulamada daha başarılı olduğunu gösteriyor. Bu bağlamda sorular sormak ve karşınızdaki kişiyi kendisine dair doğru cevabı bulmaya yönlendirmek koçluk sürecinde katılım sağlar ve bu da sizi sonuçlara götürür.

* Stoltzfus, T. (2008), *Coaching Questions: A Coach's Guide to Powerful Asking Skills*, Coach 22, Virginia Beach, USA

- **Sormak güçlendirir:** Soru sorduğunuz zaman karşınızdaki kişiye şu mesajı gönderiyorsunuz: "Çok güzel fikirlerin var. Sana inanıyorum. Bunu başarabilirsin." Soru sormak, insanları aslında yapamayacakları şeyleri yaptırabilme konusunda güçlendirir.
- **Soru sormak karşınızdaki kişinin liderlik kapasitesini geliştirir:** Liderlik, sorumluluk alabilme yetisidir. Lider sorunu gören ve şunu diyen kişidir: "Biri bunun hakkında bir şey yapmalı ve o kişi kim olacak?" Bir lider olarak "Bunun hakkında ne yapabilirsin?" diye sormanız, insanları sizin cevabınıza bağlı kalmaktan uzaklaştırıp o durumda karşınızdaki kişiyi liderliği ellerine almaya iter. Soru sormak, sorumluluk kasını güçlendirir ve bu da liderliği geliştirir.
- **Soru sormak sahicilik yaratır:** Sorma sanatı sizi ve koçluk yapığınız ya da koçluk becerilerini kullandığınız kişilerle aranızda bir bağ yaratır çünkü soru sorarak onları onurlandırır ve değer verirsiniz. Önemli sorular sormaya (ve cevaplarını dinlemeye) zaman ayırmak, onların gerçekten kim olduğunu bilmek istediğiniz algısını verir. Bu, insanlar arasında şeffaflık ve güven kurmada en hızlı yoldur.

Koçluk sürecinde sorular danışanın kendini keşfetmesi, yeni olasılıkları yaratması ve eyleme geçme kararlılığı adımlarında öncü ve destekleyici bir göreve sahiptir. Soruların sade, kısa, net ve güçlü olması beklenirken, bu soru yapısını oturtmak da pratik gerektirmektedir. Bol kilometre yani koçluk yaptıktan sonra, istenilen soru yapısı da oturmuş olacaktır.

Soruların koçluk sürecinde bu denli önemli olmasının temel nedeni, koçlukta yönlendirme yapılmamasıdır. Koçun önerileri, rehberliği, tesellisi olmadığından, sadece soruları ile

danışanını yolda tutabileceğini, ilişkiyi sorularla geliştirebileceğini belirtmek gerekir.

Koç, cevapları kendisinde mevcut olan danışanın bunları görmesini, ortaya çıkmasını sağlayacak soruları getirmekle yükümlüdür. Koçun soruları derin, meydan okuyan, farklı olanı görmeyi tetikleyecek, odaklanmayı sağlayacak, değişimi destekleyecek nitelikte olmalıdır. Bu türdeki soruları geliştirmek zaman alacaktır ancak bu noktada çocukların sorularını izlemenin yararlı olabileceğini belirtebiliriz. Çocukların soruları dolaysız, ajandasız, nettir. Bu sorular bazen sarsıcıdır, basit olmakla beraber, dünyaya bakış açınızı değiştirme gücüne sahiptir. Koç kimliğindeki soruların aşağıdaki nitelikleri taşıması hâlinde, etkili ve güçlü sorular olduğunu söyleyebiliriz;

- Sade, kısa, açık sorular,
- Cevaba değil, soruya odaklanmış bir kurgu,
- Sorgulayan değil, yol açıcı sorular,
- Nedenler ya da geçmişle ilgili olmayan sorular,
- İlham veren, değişimi tetikleyen sorular

Bir koç ya da koçluk becerilerini kullanan bir kişi olarak sizi kendi *Güçlü 50 Soru* listenizi hazırlamaya davet ediyoruz.

EĞİTİMDE SORU SORMA

"Soru soran biri beş dakika cahildir,
sormayan ise sonsuza kadar cahil kalır."
- Çin Atasözü

İyi bir soru sorma tekniği geliştirmek, karşınızdakinin düşünmesini, yaratıcılığını ve öğrenmesini tetikleyecektir. Hem çocukların eğitimi, hem yetişkin öğrenmesinde anlatım tekniğine oranla çok daha etkili olan soru sorma becerisi, öğrenenlerin de birbirini tanımasını, sosyalleşmesini destekleyecektir. Soru sormanın öğrencilere sağladığı diğer faydaları ise;

- Anlamayı kolaylaştırma,
- Öğrenme ve öğretmede geri bildirim sağlama,
- Gözden geçirme stratejisi sağlama,
- Fikirler arasında bağlantı sağlama, olarak açıklayabiliriz.

Edward Conrad Wragg'ın (1984) yaptığı araştırmaya göre öğretmenler herhangi bir şeyi öğretirken öğrencilerine günde ortalama 400 soru sormaktadırlar. Bu da öğretim zamanının yaklaşık olarak %30'u gibi bir süreye denk gelmektedir.

Eğitim sürecinde kullanılan sorular niteliğine göre dört düzeye ayrılabilir.

1. Bellek düzeyinde sorular
2. Anlama–kavrama düzeyindeki sorular
3. Yorumlama düzeyindeki sorular
4. Uygulama düzeyindeki sorular

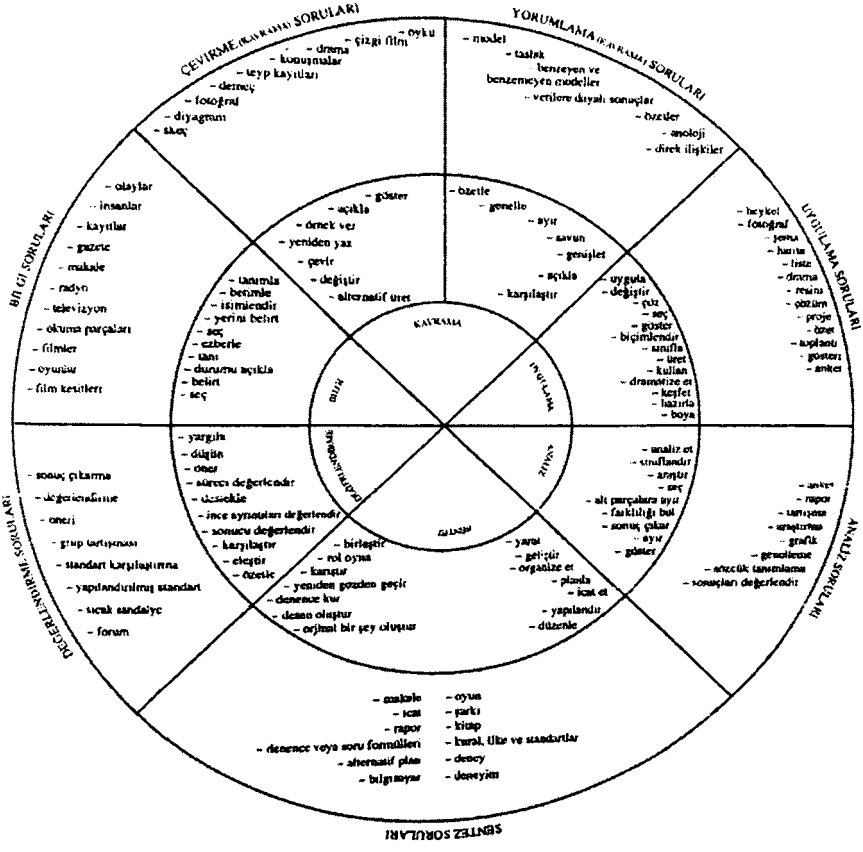
Amacınız karşınızdakilere belli bir şeyi öğretmek ise soruların anlama–kavrama ve yoğun olarak yorumlama düzeyinde yapılandırılması önemlidir. Bellek sorularına az yer verilmesinde fayda var. Bu sorular düşük düzeyli olup, olaylar, kişiler, konuların hatırlanmasına dayalıdır. Yüksek düzeyli sorular ise konunun anlaşılması, analizi, değerlendirilmesi ya da uygulanmasına yöneliktir. Bellek soruları kullanıldıktan sonra, ardına daha güçlü soruların eklenmesi öğrenme deneyimini olumlu olarak destekleyecektir.

Öğrenme ortamında soru cevap yöntemini kullanmak, özellikle öğrenenin cevaplarını yönetmek açısından önemli olacaktır. Şayet öğrenen beklenen cevabı veremezse kendine güveni olumsuz olarak etkilenebilir. Bu nedenle özellikle bellek sorularını kullanmayı ustalıkla yönetmek kritik olacaktır.

Diğer boyutlardaki sorular öğrenmeye doğrudan etki ettiği için beklenen bir cevap olmayacağından öğrenenin özgüvenine olumsuz bir etki olması beklenmiyor.

California Gardner Grove'da bir grup öğretmen tarafından üstün yetenekli çocukların düşünme becerilerini geliştirmek amacıyla hazırlanmış olan soru yapılandırma çemberi, Bloom'un Taksonomisi, buna karşılık gelen öğrenci davranışlarını

ve en dış çemberde de Sanders'e göre bu davranışların hangi etkinlikle kazandırılacağı gösterilmektedir.



Öğrenme ortamı sadece okullarla sınırlı kalan mekânlar olmak zorunda değil. Leo Buscaglia *Yaşamak, Sevmek ve Öğrenmek* adlı kitabında babasının yemek bitiminde çocuklarına "Bugün ne öğrendin bakalım?" sorusuyla önemli bir öğrenme ortamı yarattığını anlatmıştır. Babası büyük bir ilgiyle çocuklarının cevaplarını dinlemiş, eşiyle konuya dair yorumlar yap-

mışlar. Leo Buscaglia her zaman anlatacak bir şey bulamadığını, bazen ansiklopedilere başvurduğunu yazmıştır. Ancak bu harika alışkanlık ile öğrenme deneyimi pekiştirilmiş, düzenli bir alışkanlık hâline getirilmiştir. Soru odaklı bu öğrenme deneyimini, yaşamının merkezine alan bu bilim insanı, bugün pek çok kişiye, yazdığı kitaplar ve üniversitedeki dersleri ile ilham kaynağı olmaktadır.

Eğitimci ya da eğitimci olma yolunda ilerleyen bir kişi olarak güçlü soru sorma becerisine dair kısa bir özeti aşağıda bulabilirsiniz.

1. Soruyu sorduktan sonra kendinden çok emin olmayan öğrencilerin cevap oluşturmak için kullanabileceği bir bekleme süresi verin,
2. "Başka neler ekleyebilirsiniz?", "Ahmet senin görüşün ne?" gibi takip eden sorularınızı sorun,
3. Olumlu geri bildirim verin. "İlginç.", "Bunu hiç düşünmemiştim." tarzında yorumlar yapın,
4. Özet yapmalarını isteyin. "Ahmet'in fikirlerini farklı kelimelerle kim anlatabilir?",
5. Diğer öğrencilere sorular sorun: "Kimler Aysun ile aynı fikirde?", "Kimler bu fikre karşı?", "Neden?",
6. Öğrencileri birbirlerine sorular sormaya teşvik edin: "Berna'ya sor bakalım, senin söylediklerine ekleyecek bir şeyi var mı?",
7. Eğer ile sorulan soruların gücünü kullanın. "Eğer ... olsaydı nasıl hissederdin?", "Eğer ... olsaydı bu soruya cevabın nasıl değişirdi?",
8. Yüksek sesle düşünme tekniğini kullanın: "Bu sonuca nasıl vardın?",

9. Öğrencilere bir sorunun birden fazla cevabının olabileceğini hatırlatın. "Bu sorunun birçok farklı cevabı olabilir mi?",
10. Başka bir açıdan bakmalarını sağlayın. "Eğer ...'nin yerinde olsaydın, şimdi vermiş olduğun cevap hakkında ne düşünürdün?",
11. Hayal etmelerini sağlayın: "Eğer olsaydı ne olurdu?",
12. Yanıtları başka konularla ilişkilendirin. "Bu cevapla ... arasında ne tür benzerlikler var?", "Bu ikisinin farklılıkları neler?",
13. Öğrencilerin verdikleri yanıtlarda değişiklikler yapın. "Bu fikrini ... yönünde değiştirmene ne/neler neden olabilirdi? "Anıl'ın fikirleri ile Mehmet'in fikirlerini birleştirirsek ortaya çıkan ne olur?".

ELEŞTİREL DÜŞÜNME VE SORU SORMA

"Dünyamızı sorularımızın cesareti ve yanıtlarımızın derinliği anlamlı kılarız."

- Carl Sagan

Eleştirel düşünme; ne duyduğuna veya okuduğuna sistematik bir değerlendirme ile tepki verebilmek, eleştirel ve analitik sorular sorabilmeyi gerektirir.

Eleştirel ve analitik düşünme, hiç bitirilmemiş projeler veya hiç bitmeyecek hikâyeler gibidir. Eleştirel ve analitik soru ise eleştirel düşünme yolunda uyarıcı ve yol gösterici nitelik taşır. Sizi daha iyi seçenekler, kararlar ve yargılar yolunda bitmeyecek bir arayışa iter.*

Dolayısıyla, "eleştirel düşünme" kavramı aşağıda bahsettiğimiz konularla ilişkilidir.

1. Birbiriyle bağlantılı analitik ve eleştirel soruların farkındalığı,
2. Uygun zamanlarda eleştirel ve analitik sorular sorabilme becerisi,

* Browne, M.N.; Stuart, M.K (2007), *Asking The Right Questions: A Guide to Critical Thinking*, Pearson Education Inc., Upper Saddle River, New Jersey

3. Etkin bir şekilde analitik soruları kullanabilme isteği.

   Sorular, kişiyi belli bir tepki verebilme yönünde harekete geçirir. Karşınızdaki kişide merak etme durumunuzu ortaya koyduğu gibi aynı zamanda, sizin için de bilgilendirici ve yönlendirici nitelik taşır. Bu bağlamda, eleştirel ve analitik düşünme ne düşündüğünüzü geliştirme yönünde istek duymanızla başlar. Sorularınız, söylenen şeyin altındaki anlamı tam olarak kavrama noktasında yardıma ihtiyaç duymanızdan kaynaklanır.

Eleştirel düşünmeyi geliştirebileceğiniz durumlar aşağıdaki gibi özetlenebilir;

- Toplantılarda katılımınızı artırmak istediğinizde,
- Bir okuma ödevi üstüne yazacağınız makalede,
- Bir proje geliştirmek istediğinizde,
- Kaliteli bir konuşma yapmak istediğinizde,
- Bir sohbet ortamında,
- Okuduğunuz veya dinlediğiniz bir kaynaktaki bilgilere eleştirel düşünce ile yaklaşmak istediğinizde,

İçinde bulunduğunuz ortamı bir yapboz bütünü gibi düşünecek olursanız; eksik yapboz parçasını bulmak için analitik ve eleştirel düşünme becerisine ihtiyacınız olacaktır. Bunu da sorular sorarak yapabilirsiniz. Bunun için en iyi yol ise analitik ve eleştirel sorgulama stratejileridir. Bu sorgulama stratejilerinin en iyi avantajı ise tartışılan konu hakkında çok az şey bilseniz bile soru sorabilmenizi sağlamalarıdır. Örneğin; yaşlı bakım merkezlerinin yeterlilikleri ile ilgili eleştirel ve analitik sorular sorabilmeniz için yaşlı bakımı üzerine bir uzman olmanız gerekli olmayacaktır.

"Kimin umurunda?" sorusunun gücü ne ifade ediyor?

Doğru ve güçlü sorular sorabilmek zor fakat ileriye yönelik yapmaya değer bir eylemdir. Sorduğunuz ya da size sorulan sorunun önem seviyesi düşük olduğunda enerjinizi ve vaktinizi bu konular hakkında analitik ve eleştirel düşünmek için harcamak istemeyeceksiniz. Mesela, nesli tükenmekte olan türlerin korunup korunmaması yönündeki karşıtlıklar için bu düşünce yöntemlerini kullanmak mantıklı olur çünkü bu yönde alınabilecek kararlar toplumu etkiler, bununla birlikte kurumsal yöneticilerin en sevdikleri rengin mavi olup olmadığı üzerindeki bir tartışma için enerji harcamak mantıksız olur. Zamanınız çok değerlidir. Bir konu üstünde eleştirel ve analitik düşünmeden önce, "Kimin umurunda?" sorusunu mutlaka sorun.

Başkalarıyla ilişkide bulunurken eleştirel düşünceyi onları tehdit altında hissettirmeden kullandığınız algısını nasıl yaratırsınız?

- Ne söylendiğini gerçekten anlama isteğinizi gösterme konusunda net olun,
- Yazılan veya söylenen ile ilgili olarak ne duyduğunuzu veya ne okuduğunuzu başka sözcükler kullanarak doğru anlayıp anlamadığınızı öğrenmek için sorun,
- Eleştirel ve analitik sorularınızı yöneltirken sesinizi sanki sizde merak uyandırıyormuş gibi ayarlayın. Çünkü hiçbir şey bu düşünce tarzına "İşte seni bir hata yaparken yakaladım!" algısını uyandırmak kadar zarar veremez. Bu algıyı yaratmaktan kaçının,

- Size verilen nedenlere ek olarak, size yapılan açıklamaları kuvvetlendirecek başka sebepler talep edin,
- Konuşmayı devam ettirmek için çaba sarf edin,
- Karşınızdakini de sizinle birlikte düşünmeye teşvik edin,
- Sizin ve karşınızdaki insanın aslında daha iyi sonuçlar çıkarmak için aynı amaca hizmet etme konusunda işbirliği içinde olduğunuz etkisini oluşturun.

"Eğer" cümlesinin üretkenliğini nasıl kullanabilirsiniz?

Analitik ve eleştirel düşünme yolunda soracağınız sorular, her zaman soru cümlesi formunda olmak zorunda değildir. "Eğer" cümlelerini de kullanarak çoklu sonuçlara ulaşabilirsiniz. "Eğer" cümlelerinde belli bir sonuca ulaşmanızı sağlayan durumu belirtebilirsiniz. Bu, sizi bir karşıtlık hakkında fikir sahibiymişsiniz gibi davranmadan belli bir sonuca götürür. "Eğer" cümlesinde sonuçtan önce söylediğiniz nokta aslında çok da emin olmadığınız varsayımlarınızdır. Ne demek istediğimizi anlamak için aşağıdaki sonuca varmadan önce söylenebilecek örnek "eğer" cümlelerine bakabilirsiniz:

- Eğer arabaları tasarlayan kişiler, onları yakıt konusunda daha verimli yapabilseydiler, o zaman...
- Eğer moda endüstrisinin gelişimi için ayrılan bütçeler dünyadaki açlık ve hastalıkla mücadeleye ayrılmış olsaydı, o zaman...

Alternatif sonuçlara ulaşmak için ne yapabilirsiniz?

Verilen nedenlerden yola çıkarak tanımlayabileceğiniz kadar çok neden tanımlayın.

- "Eğer" cümlelerini alternatif sonuçları nitelendirmek için kullanın.
- "... konusu hakkında ne yapmalıyız?" konusunu farklı açılarla tekrar sorun.

İstatistikleri Değerlendirmek için ne yapabilirsiniz?

- İstatistiklerin nasıl elde edildiğine dair bulabildiğiniz kadar çok bilgi edinmeye çalışın.
- İstatistiğin türü konusunda uyanık davranın: Sonuca varan istatistik mi yoksa kanıtlamaya mı?
- Çalışmak için mi istatistik kullanmış? Gerçekten gerekli olan istatistiksel verinin sağlanıp sağlanmadığını düşünün.
- İstatistiklerden kendi sonuçlarınıza varın.
- Elinizdeki bilginin eksik olup olmadığına bakın.

Karşıt nedenleri tespit etmek için hangi soruları sorabilirsiniz?

- İfadeyi yorumlayabilmek için daha başka yollar düşünebilir miyim?
- Bu bulgulara veya duruma başka neler sebep olmuş olabilir?
- Eğer buna başka bir bakış açısından baksaydım, önemli sebep olarak neler bulabilirdim?
- Eğer bu yorumlama yanlış ise başka hangi yorumlamalar mantıklı olabilir?

Araştırma sonuçlarını değerlendirirken hangi soruları sorabilirsiniz?

- Raporun kaynağı ne kadar güvenilir ve nitelikli?
- Raporun detayları araştırmayla ilgili güçlü noktalar belirliyor mu?

- Verilen örnekten yola çıkarak ne gibi genellemeler yapabiliriz?
- Sonuçlarda herhangi bir ön yargı var mı?
- Çalışmalar tekrar tekrar denendi mi?

Kanıt ihtiyacınıza yönelik hangi soruları sorabilirsiniz?

- Kanıt nedir?
- Kanıt nerededir?
- Bunun doğru olduğundan emin misin?
- Peki, bunun doğru olduğunu nasıl biliyorsun?
- Neden buna inanıyorsun?
- Bunu kanıtlayabilir misin?

KARAR ALMA VE SORU SORMA

Yaşamınız içinde defalarca ve defalarca karar verirsiniz. Bu kararlardan bazılarında ihtiyaç sizindir, bazılarında ise başkalarının ihtiyacı söz konusudur. Bazı kararlar anı, bazıları günü, bazısı ise yaşamınızı şekillendirir. Bu denli önemli bir aşamada sorulara başvurmak kaçınılmazdır. Karar verme noktasında hangi zihniyette olduğunuzu göz önünde bulundurarak ilerlemek faydalı olacaktır. Öğrenen zihniyette mi, yargılayan zihniyette mi? Hangi zihniyettesiniz?

Karar aşamasında ilk soru "Neye karar vermeliyim?" veya "Hangisi?" değildir. İlk soru "Şu anda neredeyim?" olacaktır.

Karar aşamasında aşağıdaki soruları kullanabilirsiniz.

- Bu kararı vermek zorunda mıyım?
- Bu benim kararım mı olmak durumunda?
- Amacıma hizmet eden bir karar mı veriyorum?
- Olmak istediğim yerde miyim?
- Olmak istediğim yere mi taşıyacak beni?

Şu anda bir karar alma aşamasında olduğunuz herhangi bir duruma ilişkin nasıl bir soru sorarsınız?

BİLİM VE SANATTA SORU SORMA

"Sanatın amacı, yanıtlar tarafından gizlenen soruları açık etmektir."

- James Baldwin

Belli başlı sorular vardır ki yaratıcılığın önemli bir tetikçisidir. En başta gelen "Nasıl?" sorularını buna örnek verebiliriz. Sanatta olduğu gibi, bilimdeki gelişim için de sonu gelmeyen "Nasıl?" soruları çok etkilidir. Dünyayı herkesten farklı görmek ve yorumlamak başta sanat ve bilimdeki olağanüstü yaratımı gerçekleştirmektedir.

Edebiyatta Soru Sorma

Edebiyat alanında söz sanatlarının (edebî sanatlar) bir kolu olarak kullanılan soru sorma sanatı (istifham), anlatımı daha etkili hâle getirmek ve güçlendirmek için cevap alma amacı gütmeden sorular kullanmaktadır. *Yaş Otuz Beş* ve *Dedikodu* şiirlerinde de görüleceği gibi ayrıca anlatılmak istenen hususların soru biçiminde dile getirilmesi ile soruların söz sanatlarında da önemli bir yere sahip olduğunu görüyoruz.

Yaş Otuz Beş

...
Şakaklarıma kar mı yağdı ne var?
Benim mi Allah'ım bu çizgili yüz?
Ya gözler altındaki mor halkalar?
Neden böyle düşman görünürsünüz,
Yıllar yılı dost bildiğim aynalar?

- Cahit Sıtkı Tarancı

Dedikodu

Kim söylemiş beni
Süheyla'ya vurulmuşum diye?
Kim görmüş, ama kim,
Eleni'yi öptüğümü,
Yüksek kaldırımda, güpegündüz?
Melahat'ı almışım da sonra
Alemdar'a gitmişim, öyle mi?
Onu sonra anlatırım, fakat
Kimin bacağını sıkmışım tramvayda?
Güya bir de Galata'ya dadanmışız;
Kafaları çekip çekip
Orada alıyormuşuz soluğu;
Geç bunları, anam babam, geç;
Geç bunları bir kalem;
Bilirim ben yaptığımı.

Ya o, Mualla'yı sandala atıp,
Ruhumda hicranını söyletme hikâyesi?

- Orhan Veli Kanık

Picasso için Güçlü Soru Sorma Ne İfade Ediyor?

Bir sergiyi gezdiği esnada yanına yaklaşan ve onun yapıtlarını anlamadığını söyleyerek, Picasso'nun yaptığı işle dalga geçmeye çalışan birkaç kişinin sorularına şöyle cevap veriyor:

"Bir seyirci benim duyduğum gibi tablomu duyabilir mi hiç? Bir tablo bana uzaklardan gelir. Ne kadar uzaktan geldiğini kim bilebilir? Ben bunu sezmişimdir, görmüşümdür, yapmışımdır, gene de ertesi günü kendim bile ne yaptığımı anlamamışımdır. Benim düşlerime, içgüdülerime, isteklerime, düşüncelerime nasıl girebilir? Bütün bunlar uzun süreden sonra hazırlanmıştır, gün ışığına çıkmıştır. Özellikle belki de irademe karşın bunları yakalayabilmek için harcadığım çabadan sonra kim girebilir içine?"

Einstein için Güçlü Soru Sorma Ne İfade Ediyor?

Soru sormak Einstein için en önemli konulardan biridir. Einstein, "Önemli olan soru sormaktan vazgeçmemektir." demiştir.

Ünlü bilim insanı Albert Einstein'ın soru sorma becerisine katkısı birleştirme, sentezleme yapmak üzerinedir. İfade ettiği yöntem oldukça eğlencelidir, bir çeşit düşünce oyunudur. "Aralarında nasıl bir bağlantı var?" sorusunda olduğu gibi. Bununla ilgili bir örnek vermek gerekirse, birbirinden tamamen farklı iki durum seçilir; hobileriniz ve işiniz gibi. Bu durumlar arasında bir bağlantı kurmaya çalışılır. Olaylar arası bağlantı kurmak istediğinizde bu soru kalıbını kullanabilirsiniz.

Einstein, soru sormanın ve sorgulamanın öğrenmek ve problemleri çözmek için çok kritik olduğunu ifade etmiştir... Einstein eğer bugün yaşıyor olsaydı, soru sormanın daha önce hiç olmadığı kadar önemli olduğu bir dünyayı görmüş olurdu. Soru sormanın, gelecekte bugün olduğundan bile daha önemli olacağı da başka bir gerçektir. Hızla artan ve devam eden değişimlere ayak uydurma ihtiyacı hisseden ve ayakta kalma savaşı verecek olan insan, merak duygusunu ve soru sorma ihtiyacını daha fazla yaşayacaktır.*

Kant ve Soru Sorma

Büyük Alman Düşünür ve filozof Kant yaşamının sonlarına doğru yazmış olduğu bir mektupta yapmış olduğu çalışmaları şu sorulara dayandırmıştır:

- Ne bilebilirim?
- Nasıl davranmalıyım?
- Ne ummalıyım?
- İnsan nedir?

Immanuel Kant'ın bu soruları; insanları düşündüren sorulardır. İlk soruyu metafizik, ikincisini ahlak, üçüncüsünü din ve dördüncüsünü antropoloji yanıtlar.

Immanuel Kant'ın nihai amaçlarından biri, metafiziği bilimin güvenli yoluna sokabilmek olmuştur. "Metafizik gerçekten bir bilim olabilir mi?" ya da "Felsefe gerçekten bir bilim olabilir mi?" soruları adı altında önemli düşünceler üretmiştir.

* http://blogs.kqed.org/mindshift/2014/03/why-its-imperative-to-teach-students-how-to-question-as-the-ultimate-survival-skill/

Sorular sorarak yeni keşiflere yelken açacağınızı unutmayın. Bugün hangi alanda nasıl bir keşif yapmak sizi mutlu edecektir? Belki biraz hayal kurmak istersiniz.

GÜÇLÜ SORU SORMA MEKANİZMASI

"Sorularımın neden yanıtsız kaldığına şaşardım eskiden, artık soru sorabileceğime olan güvenime şaşıyorum. Nedir, gerçekten güvenmiyordum, sadece soruyordum."

- Kafka, Aforizmalar

Güçlü soru sorma becerisi satranç gibi, bir çeşit strateji oyunu olarak düşünülebilir. Bu oyunda amacınızın ne olduğu ve öngörünüz çok değerlidir. Sorular satranç oyunundaki taşlar gibidir. Hamleleri hesaplamak, taşların nasıl hareket ettiğini yani hangi sorunun neye hizmet ettiğini bilmek gerekir. Oyunu kurmak, amaca doğru akılcı hamleler yani güçlü sorularla ilerlemek için soru mekanizmasının nasıl çalıştığını, ardından strateji ve taktikleri de incelemek faydalı olacaktır.

Sorular odaklandığınız şeyleri değiştirirken, nasıl hissettiğinizi belirlemektedir.

"Neden başarılı olamıyorum?" ya da "Neden beni kimse önemsemiyor?" sorularını sorarsanız, alacağınız cevaplar bu soruları destekleyecektir. Neden başarısız veya önemsiz biri olduğunuza dair elde edeceğiniz güçlü referanslar da hem ken-

dinize, hem de dünyanıza dair duygularınızı belirleyecektir. Mutsuzluk, öfke, korku, bıkkınlık gibi duygular ise çok daha geniş bir alanda etkisini göstererek sizi ele geçirecek ve daha da aşağı çekecektir.

Eğer "Başarılı olabilmek için nereden başlayabilirim?" diye sorarsanız gidilecek yol sizi ilkinden oldukça farklı bir yere götürecektir. Beyniniz ilk başta belki hemen cevap bulamayabilir. Ancak ısrarla bu soruda kaldığınızda sonunda mutlaka hak ettiğiniz ve sizi iyi hissettirecek birçok seçenek karşınıza çıkacaktır.

Bunu "Ben başarılıyım. Ben başarılıyım." benzeri telkinler şeklinde de söyleyebilirsiniz. Ancak buradaki duygu değişimi mekanizması çok daha yavaş işleyecek ve birçok kişi için yeterli olamayacaktır. Soru ile duygu değişimini tetiklemek çok daha hızlı sağlanmaktadır. Zihin, duygulara güçlü cevaplarla beraberinde gelen yeni güçlü sorular üreterek etki etmektedir.

Kendinize veya başkalarına sormaya alıştığınız sorulara bilinçli olarak müdahale ederek duygusal alanı kontrol altında tutabilir, uzun vadede bu alışkanlıkla yönetebilirsiniz.

- Neden bu kadar mutsuzum? yerine,
- Mutlu olmak istesem, şu anda beni neler mutlu ederdi?

Hangi soruyu çalışırsanız, bu sorunun cevabına tutunacak ve duygularınızı o yönde güçlendireceksiniz. Karar sizin, bu kadar kolay!

Hangi duyguda kalmayı seçtiğiniz kararı için yardımcı olabilecek soruları aşağıda bulabilirsiniz.

- **Eğer şu anda hissettiğim bu duyguları değiştirmezsem, bunun bedeli ne olacaktır?**
- **Bunu şimdi değiştirmezsem uzun vadede bana neye mal olur?**

- **Bunu şimdi değiştirirsem yaşamımın geri kalanı nasıl etkilenecek?**

Yukarıdaki soruları özellikle kriz anlarında, beklenmedik durumlarda kullanabilirsiniz.

Doğru soruya odaklanmak, kişiyi de kurumu da başarı yolunda desteklemektedir. Buna örnek olarak Walt Disney örneğini verebiliriz. Walt Disney, şirketini kurduğu ilk yıllarda kendisine yöneltilen başarılı olup olmayacağı sorularını cevaplamayı açık bir şekilde reddetmiştir. Kendisi için doğru olan soru bu değildi. Ancak sorular yaşamında hep önemli yer tutmuştur. Ne zaman yeni bir proje ya da senaryoya başlansa kendi geliştirdikleri bir soru yöntemi kullanmışlardır. Bu yönteme göre, bir duvarın tamamını ilgili proje için ayırarak, oraya senaryo, fikir gibi konulara dair sorular asılırmış. "Bunu nasıl daha iyi hâle getirebiliriz?" sorusu altında, şirketteki her bir çalışanın yazdığı öneriler duvarda yerini almış. Walt Disney son olarak duvardaki her bir öneri ve cevabı okuduktan sonra proje hayata geçirilirmiş. Bu örnekte, soru ile hem tüm çalışanların yaratıcı katkısına, hem fikirlerinin değerli olduğu duygusuna yer verildiğini görmek mümkün.

Sorular, kapsama almadığınız şeyi değiştirir.

Tam şu anda etrafınızda milyonlarca şey olup biterken siz bu satırlara odaklanmış durumdasınız. İnsan aynı anda birkaç şeye odaklanabilir. Zihniniz bilincinizin dışında birçok şeye odaklansa da, bilinç düzeyinde bu sayı çok daha azdır. Şayet çok odaklanma gerektiren, önemli bir konu üzerinde çalışıyorsanız tek bir şeye odaklanmak çok daha verimli olacaktır. Yani beyniniz neye odaklanacağını ve dolayısıyla neye odaklanmayacağını seçerek çalışır.

Eğer şu anda bu kitabı okuyorsanız, bunu yapmayı seçti-

ğiniz için okuyorsunuz. Eğer mutlu iseniz, mutlu olmamak için dünyanızda var olan milyonlarca gerekçeye odaklanmayı seçmediğiniz için mutlusunuz. Trafikte sizi sıkıştıran şoföre kızgınsanız, o anda dünyada ve hatta aracınızda keyifli bir sürüş için var olan onlarca seçenekten hiçbirini seçmediğiniz için kızgınsınızdır. Soru şu:

- Şu anda neyi kapsam dışı bırakmayı seçiyorum?

Aşağıdaki seçenekleri de deneyerek hislerinizi takip edebiliriniz.

- Şu anda hayatımda neler berbat gidiyor?
- Şu anda hayatımda neler harika gidiyor?

Bu noktada soruları bir çeşit lazer pointer gibi düşünebilirsiniz, odağı nerede tutacaksınız? Beyniniz neleri kapsama almayacak? Kontrol sizde.

Sorular elinizdeki kaynakları değiştirir.

Şüphesiz ki sorduğunuz sorular elinizdeki kaynakları belirler. Bazen sınırlandırır, bazen de kaynakların sınırsız olabileceğini gösterir.

Sınırlı sorular sormak, sınırlı cevaplar getirecektir. Çevrenizde her zaman yapamayacağınıza dair doğrudan ya da dolaylı söylemler olacaktır. Aşağıdaki sorular tanıdık gelebilir.

- Baban ne der?
- Ailemizde hiç böyle bir şey oldu mu? Nereden çıkardın şimdi bunu?
- Bir dayın, amcan mı var ki bu işlere gireceksin?
- Bu proje başlamaya değer mi ki?
- Bu işler büyük para ister. Bende yok, sende var mı ki?
- Boş ver, kim girecek şimdi o işlere?

- Hiç uğraşmasak mı?
- İşin gücün, çoluk çocuğun var, yetmez mi?
- Bu toplantının sonucunda bir şey çıkar mı ki?

Size zaman, para, enerji, prestij ve güç kaybından söz edecek insanlara karşın, istediklerinize ulaşma yolunda engel olan soruları tanıyabilirsiniz. Zorluklar hep olacaktır, önemli olan bunlara bakış açınız ve tavrınızın ne olacağıdır.

Sizi sınırlayan bir soruyu buraya yazar mısınız?

Peki, sizi bu sınırların dışına çıkaracak güçlü bir soru yazacak olsanız, bu soru ne olurdu?

EN GÜÇLÜ SORULAR NEREDE?

"Soru soran cevaptan kaçamaz."

- Kamerun Atasözü

Bugün en güçlü sorular çok yakınınızda, o kadar ki bazen göremeyeceğiniz kadar yakında. En önemli kaynaklardan birisi doğa. Bugünün yoğun temposu, hızı nedeniyle doğa ile bağın zayıfladığını söylemek mümkün. Doğa, yazın plajlar, kışın kar pistleri ya da sokağın başındaki parklar değil elbette. Burada adı geçen doğa, Türk Dil Kurumu'nun sözlük anlamıyla "İnsan eliyle büyük değişikliğe uğramamış, doğal yapısını koruyan çevre, tabiat"tır. Kadim bilgiyi, değişimi, dönüşümü bize her gün yeniden sunan doğa ile iletişime geçtiğinizde zihninizde de ruhunuzda da sorular hayat buluyor.

En son ne zaman bir ormana ayak bastınız? O ana geri dönün. Ciğerlerinize dolan havayı hatırlayın, tekrar içinize çekin, derin ve yavaşça. Teninize değen serinliği hatırlayın, verdiği ferahlığı ve canlığı. Göz teması kurduğunuz o ilk ağaç için akla gelen ilk soru: "Kaç yaşındasın?" Şehir yaşamından uzaklaşıp ayak bastığınız doğada ona dair merakınız, kendinize dair varoluşunuz ve gelişiminiz ile ilgili çok soru ile karşılaşabilirsiniz,

şaşırmayın. Çok uzaklaşmadan ilk adımı evinizdeki küçük saksı çiçeği ile atabilirsiniz. Gördüğünüz anda sorular aracılığı ile iletişime geçtiğinizi fark edeceksiniz. "Acaba yeterince su verdim mi?", "Yeterince güneş alıyor mu?". Bu gibi onlarca soru aracılığı ile aslında kurulan iletişim çoğunlukla karşınızdaki ile değil, kendinizledir. İç konuşmalarınızı takip ederek, sorular ve cevapları izleyerek, nereye varacağınızı görebilirsiniz.

Diğer önemli bir soru kaynağı ise çocuklardır. Tam bir soru makinesi olan çocukların amacı yetişkinleri delirtmek değil elbette. Geldikleri dünyada öğrenmeleri gerekenler için aceleci ve istekliler. Buradaki en kritik nokta, sorularının yalın, doğrudan ve keskin olmasıdır. Çocukların içgüdüleri soru sorma becerisi söz konusu olduğunda çok güçlüdür. Temelinde ise merak vardır. Her şeyi öğrenme, keşfetmeye dair merakları, başarısızlık ve olası durdurulma çabalarına karşın kararlılıkla sürmektedir.

Daha ayaklandıkları ilk anda etraflarındaki eşyalara dokunarak onların ne olduğunu sorarlar; bilmedikleri kelimelerin anlamını, anlamadıkları her şeyi sorarlar, sordukça sorarlar. Bu merak dünyayı, hayatı keşfetmek içindir.

Bir çocuğun sorduğu ve etkileyici bulduğunuz soruyu buraya yazar mısınız?

Özetle, doğa ve çocuklar soruları zenginleştirmek için son derece güçlü ilham kaynaklarıdır.

Şimdi nerede olmak istersiniz? Tarif eder misiniz?

SORULAR SONUÇLARI BELİRLER

"Dünyadaki en bilge insan,
kendisine ne bildiği sorulduğunda, tek bildiği şeyin
hiçbir şey bilmediği olduğunu söyleyendir."

- Montaigne

Yaşamın içinde pek çok zorluk, sorunla karşı karşıya kalınabiliyor. Ancak aynı olaya farklı insanlar farklı tepkiler verebiliyorlar. Bu noktada sorduğunuz soruların, olaylardan nasıl etkileneceğinizi belirleyeceğini söyleyebiliriz. Aynı olaya farklı tepki gösterilmesi, sorduğunuz soruların size getirdiği bakış açılarının sonucudur. Bunu bir örnekle açıklayalım.

Bir işyerinde yaşanan iki farklı durumu ele alalım.

Şirketin satış sonuçlarını iyileştirme amacı taşıyan bu örnekte iki soru:

Yer: ABC Tekstil AŞ. Yönetim Kurulu Toplantısı

- Satışları artırmak için ne yapabiliriz?
- Satışları artırmak için mağaza çalışanlarını nasıl daha aktif değerlendirebiliriz?

Yöneticisi ile sorunlar yaşayan çalışanın getirebileceği sorulardan örnek:

- Ne zaman işten ayrılacak ve ben rahatlayacağım?
- Yöneticimi değiştirme şansım olmadığına göre, diyaloğu sağlamak ve kendimi anlatabilmek için nasıl bir yaklaşım sergilemeye ihtiyacım var?

İlk örnekte konuyla ilgili soru seçimi sizi farklı stratejilere, kararlara taşıyacaktır. İlk soru yönetim kurulu ve tüm iş birimlerini ele alabilecek potansiyele sahip. Çalışanlar ve yöneticilerin yanı sıra, şirketin stratejik planlarını da ele almayı gerektirecek kapsamda bir cevap arayışına götürür. İkinci soru ise satışların artışını, mağaza çalışanlarının etkisi üzerinde tutarak daha sınırlı ancak daha odaklı bir alana yön vermektedir.

İkinci örnekte, yöneticinin bir gün gitme ihtimali üzerine kurulu soru, çalışanın kendisini kurban rolüne taşırken, ikinci soruda ise daha çözüm odaklı ve etkili bir bakış açısı getirmektedir.

Her iki örnekteki sorular aynı sorunu ele almaya yönelik gibi gözükse de, farklı bakış açıları, farklı stratejiler, farklı eylem adımları getirecektir. Bu da kişiyi farklı sonuçlara taşıyacaktır.

Görüldüğü üzere, soruların doğru seçimi, güçlü kurgusu ile sadece yukarıdaki iş yaşamından gelen örneklerle de sınırlı kalmaksızın, yaşamın tüm alanlarında büyük etki yaratmanız mümkün.

ONLAR NASIL BAŞARDI?

"Önemli olan, sorular sormaktan vazgeçmemektir. Merak, kendi varoluş nedenine sahiptir. İnsan sonsuzluğu, hayatı, gerçeğin o harikulade yapısını düşündükçe dehşet içinde kalmadan edemez. Her gün bu büyük esrarın bir zerresini anlamaya çalışmak da yeter. Kutsal merakı asla kaybetmemek gerekir."

- Albert Einstein

Biyografi kitaplarının satış grafiğine bakıldığında, başkalarının nasıl başardığının çok ilgi görmediği düşünülebilir. Oysa başarı sağlamış insanların normali, rutini, sınırları nasıl aştığı oldukça heyecan vericidir. *Rezonans Kanunu* kitabının yazarı Pierre Franckh *Yeter ki Gönülden İste* kitabında beyin ile ilgili araştırmalarda, okuduğunuz, izlediğiniz şeyleri beyninizde canlandırarak kendi anılarınız olarak kaydettiğinizi ifade etmiştir. Yaşamamış olmanıza rağmen bu anıların ileride sizin de benzerlerini yaşamanıza hizmet ettiğini, bunu da beyninizdeki "ayna nöronlar" aracılığıyla gerçekleştirdiğinizi paylaşmıştır. Başarılı insanların hikâyelerinden etkilenmek bir yana, burada devreye bir soru girer: **"Bunu ben nasıl yapabilirim?"**

Betül Mardin, yaşamı, başarıları ve enerjisi ile büyük bir ilham kaynağıdır. Yaşamı boyunca "Doğru mu yaptım, yanlış mı yaptım? Daha iyi hedefler için ne yapmalıyım?" sorularını sorduğunu ifade etmiştir 19 Aralık 2015 tarihli Hürriyet gazetesine Ayşe Arman'la yaptığı röportajında yaşamı boyunca sorduğu soruları paylaşmıştır aynı yazıda.

6 yaşında: "Hayatım boyunca tembellik yapmayacağım, hep çalışacağım!"

16 yaşında: "Beni en çok ne heyecanlandırıyor? Ben ne yapmalıyım?"

26 yaşında: "İstediğim yola girdim mi?"

36 yaşında: "Ne kadar ilerledim, orta yola ulaştım mı?"

46 yaşında: "İstediğim yere geldim mi?"

56 yaşında: "Yoksa hâlâ yükseliyor muyum?"

66 yaşında: "Yoruldum mu?"

76 yaşında: "Mutlu muyum?"

86 yaşında: "Nasılım, ölüme hazır mıyım?"

Birçok kişinin iş yaşamındaki başarısı "-meli, -malı" ile bitmeyen cümlelerden kaynak almıştır. Zorunluluklar nedeniyle yapılan işlerde olağanüstü bir başarı görülmesi çoğunlukla beklenemez. İşin sevilmesi, işe dair bir tutku olması, duygusal bir bağ kurulması önemlidir. Bunu başarmış kişilerden nasıl başardıklarını dinlemek, sizin tecrübenize de aktarılabilir.

Başarı sağlamış kişilerin hikâyelerinde tatmin duygusunun izini sürmek gerekir. Çünkü tatmin duygusu, hayallerin hayata geçtiği yerde başlar. Tatmin, umutların hayata geçtiği, gerçekleşmenin, tamamlanmanın olduğu yerdir.

İşteki tutkunun, heyecanın, şevkin, aşkın, tatminin izini sürebilecek birkaç soruyu aşağıda bulabilirsiniz.

1. Siz nasıl başardınız?
2. Neden bu işi yapıyorsunuz?
3. İşteki en büyük başarınız ne oldu?
4. Kendinizi dağın zirvesindeki gibi hissettiren bir anıyı benimle paylaşabilir misiniz?
5. Bu işte bu kadar tatmin olmanızı sağlayan ne?
6. Tam olarak nerede başarılı olduğunuzu hissettiniz?
7. Hayatta tek bir "en büyük başarı" var mıdır?
8. Sizce insanların hatırlayacağı en büyük başarınız nedir?
9. Bundan sonra başarmayı en çok arzu ettiğiniz şeyler neler?
10. Hangi özellikleriniz ile başardınız bunları?

Hayatınızdaki en büyük başarı hikâyesi nedir?

GÜÇLÜ SORUDA KİŞİNİN YETKİNLİKLERİ

"Doğru soruları sormak, doğru cevapları vermekten daha fazla yetenek gerektirir."

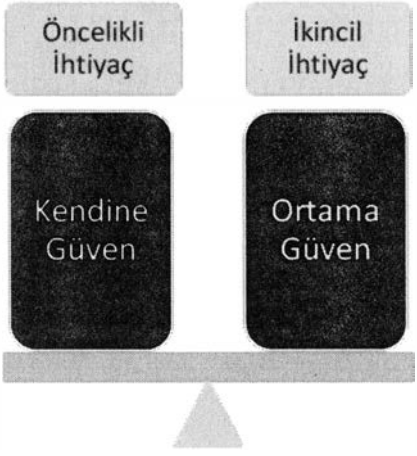
- Robert Half

Soru sormak için öncelikle kişinin kendine güvenmesi gerekir, bu öncelikli ihtiyacınızdır. Gelişmiş bir özgüven ile kişi daha güçlü bir soru sorma becerisi kapasitesi de taşımaktadır. Bu ilk önceliktir. Ancak soru sorma eyleminin gerçekleşmesi için ortama güven de gerekli, bu da önemli ikinci önceliktir. Soru sorabilmek için anlaşılmama, başkaları tarafından alaya alınmama, yetersiz görülme, dikkate alınmama gibi kaygıların olmadığı bir ortamın varlığı önemlidir.

Soru sorma becerisi için özgüven ve uygun şartlara sahip ortamın sağlanması ile beraber cesaret, merak, kararlılık, açıklık gözlenmesi beklenmektedir.

Cesaret, hem soru sorabilmek hem de gelecek cevabı karşılayabilmek adına kritik bir niteliktir. Cesaretle sorulan sorular güçlüdür, cevaplardan kendini koruyan kalkanları yoktur. Örneğin, cesur bir çalışan yıl sonu performans değerlendirme

görüşmesinde "Bu yıl için nasıl bir değerlendirme yapabilirsiniz? İyi olduğum, geliştirmem gereken, yapmamam gereken neler gözlemlediniz?" sorusunu tercih edebilir. Üstünkörü ve kaçamak bir değerlendirme yerine, cesur bir soru ile gelişimini destekleyecek geri bildirimlere kendini açacaktır.



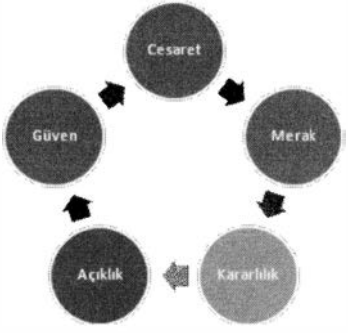
Şekil 13: Soru Sorma Becerisinde Güven

Merak, tıpkı küçük bir çocuğun saf merakı gibi, duru, ön yargısız ve içtendir. Soru sorma becerisinin temelinde yer alan merak, olumlu, yapıcı ama sınırlıdır. Merak duygusu için soru sormanın enerjisi, yakıtı diyebiliriz. Merak etmek ve sormak, insanın dünyayı anlama ve anlamlandırma çabasıdır.

Albert Einstein, gençlik döneminde bir sabah çiçek tarlası üzerinde parlayan güneşi izlerken kendine şöyle bir soru sormuş: "O güneş ışığında yolculuk yapabilir miyim? Işık hızına ulaşabilir veya ötesine geçebilir miyiz?" Daha sonra bir arkadaşına "Benim hiçbir özel yeteneğim yok. Sadece tutkulu bir şekilde meraklı olmam dışında." dediği bilinmektedir.

Günümüzde birçok bilim insanı için merak duygusundan söz edebiliriz. Peşini bırakmadıkları sorular ile günümüze sayısız keşfi taşımışlardır.

Kararlılık, cevaplardan olası kaçışlar, gerekli kaynaklara ulaşılamaması sonucu odakta tutmak adına kritiktir. Ayrıca her sorunun cevabı anlık olarak alınamayabilir. Bazı soruların cevabını almak, bulmak, hatta bazen görebilmek zaman alabilir. Açıklık ise sorduğunuz sorunun cevabına karşı sahip olacağınız tutumun saflığını besleyecektir. Açıklık aynı zamanda, cevapla beraber almak durumunda kalabileceğiniz kararlar, eylem adımlarına sizi hazırlayacak, tarafsızlığınızı, olası kabullerinizi olumlu bir tutumla yönetmenize katkı sağlayabilecektir.



Şekil 14: Güçlü Soruda Kişisel Yetkinlikler

2015 Nobel Kimya Ödülü'nü alan Türk bilim insanı Prof. Dr. Aziz Sancar, 1946 yılında Mardin'in Savur İlçesinde, okuma yazma bilmeyen ancak eğitime önem veren sekiz çocuklu bir anne babanın çocuğu olarak dünyaya gelmiştir. İstanbul Tıp Fakültesi'ni bitirdikten sonra Amerikan Ulusal Bilimler Akademisi'ne kabul edilen üç Türk'ten biri olmuştur. Sayısız ödül ve başarısı ile özellikle kanser alanındaki çalışmaları takip edilmektedir. Böyle bir başarı hikâyesini şansa bağlamak müm-

kün olmayacaktır. Kişinin yetkinliklerinin değerini görmek adına önemli bir örnektir. Aziz Sancar bir röportajında başarı tarifini şöyle yapmıştır; "Başarı yaptığınız işi en iyi şekilde yapmak ve bunun için de çok çalışmak demektir. Özellikle, eğer bilim yapıyorsanız en üst düzeyde bilim yapmaya çalışacaksınız. Benim başarı formülüm budur."

Burada görüldüğü gibi güçlü yetkinliklerin yanı sıra çalışma disiplini ve güçlü değerlere de atıfta bulunuluyor. Bilim dünyasında soruların, yetkinlikler, çalışma azmi, değerler bütününden gelmesi dünya çapında sözü edilen bir başarıyı getirebilmektedir.

Yaşamınızı şekillendiren güçlü yetkinlikleriniz neler?

GÜÇLÜ SORUNUN YAPISI

"Geçmişten öğrenin, bugünü yaşayın.
Gelecek için umut dolu olun.
Asla soru sormaktan vazgeçmeyin."

- Albert Einstein

Güçlü sorular, genellikle verilen cevaplardan daha güçlüdür. Güçlü sorular sizi düşüncelerinizi gözden geçirmeye zorlar, soruna farklı açıdan bakıp yeniden tanımlanırlar. Varsayımları kökten silkeleyerek, geleneksel düşünce kalıplarının dışına iter. Sizi daha fazla öğrenmeye ve keşfetmeye teşvik eder. Güçlü sorular, size hayatınızdaki en önemli şeylerin ne olduğunu hatırlatır.

Güçlü sorunun özelliklerini anında görmek mümkün olmamakla birlikte, güçlü bir soruyu tanımak aslında oldukça kolaydır.

Örneğin, soruların gücü konusunda bir ile on arasında (on en yüksek olmak üzere) puan veren bir jüri üyesi olsaydınız, aşağıdaki soruları nasıl puanlandırınız?

- Saat kaç?
- Yemek yedin mi?

- Henüz dikkate almadığımız olasılıklar neler?
- Etik olmak ne demektir?

Farklı kültürlerde güçlü sorunun tanımı için aşağıdaki örnekleri vermek mümkün.*

Finn Voldtofte (Danimarka): "Soru, en çok enerjinin ve tutarlılığın yer aldığı noktayı bulmak için insanların durduğu konumu yakalamalı ve ardından bu enerjiyi kullanarak daha derinlere inmeli. Bu enerjinin doğal bir sonucu olarak ise eylemler akarak gerçekleşecektir."

Felipe Herzenborn (Meksika): "Sorunun ayrıca basit ve net olması, nüfuz etmesi gerekir. Lazer ışığı gibi düşünebilirsiniz. İyi bir soru, hâlihazırda yüzeyin altında bulunan bilgi veya bilgeliğe ulaşmak için sizi daha derin düzeylerde düşünmeye zorlar."

Verna Allee (ABD): "Bana göre en güçlü sorular, insanların değerlerini, umutlarını ve ideallerini kapsayan; onlardan daha büyük bir konuyla ilgili olan, insanların bağlantı kurup katkıda bulunabileceği alanlara yönelik sorulardır. İnsanların yalnızca acıyı ortadan kaldırmaya yönelik sorular için enerjisi yok."

David Isaacs (ABD): "Acıyı tanımak faydalı olmakla birlikte, sorunun odak noktası, bir problemin kendisi veya bunu çözmek yerine olasılıklar olmalıdır. Problem söz konusu olduğunda tüm kapılar kapanmış hissiyatı devreye girer. "Eyvah, bir sorunumuz var. Yine mi?" Problem konusundaki yorgunluk ve oraya takılıp kalma hissi söz konusudur. Basit bir şekilde, "Bu durumda gördüğümüz olasılık nedir?" diye bir soruyla büyük bir fark yaratabilirsiniz."

* H. Schein, Edgar, (2013), *Humble Inquiry: The Gentle Art Of Asking Instead of Telling*, San Francisco, Berrett-Koehler Publishers. Inc.

Toke Moller (Danimarka): "Bu yaklaşıma yönelik bir örnek sunmak isterim. Olasılık odaklı bir soru için çerçeve belirlemek üzere yerel bir okulla çalışıyordum. Öğretmenlere, öğrencilere, ebeveynlere ve yöneticilere iyi bir okulun başka ne tür özelliklerinin olabileceğini sorduk. Soruyu bu şekilde yöneltmek, insanların okullarını farklı bir ışıktan görmesine yardımcı oldu. Bunun sonucunda, harika ve yepyeni bazı fikirler üretildi. Soru yalnızca problemlerin düzeltilmesine odaklanıyor olsaydı, bulunan fikirler o kadar da yeni olmazdı."

Carlos Mota (Meksika): "Doğru soruyu bulmak kadar onu şekillendirmek de bir sanat şeklidir."

Bu örneklerden yola çıkarak; güçlü bir soruyu keşif yolculuğu olarak ifade edebiliriz. Kendinize, merak ettiğiniz konuya, karşınızdakine ve çevrenizdekilerin keşfine yönelik bir yolculuktur.

Güçlü bir sorunun yapısını; sorunun dilsel anlamı, kapsamı ve sorudaki varsayımlar olmak üzere 3 ana başlık altında incelemek mümkündür.*

Sorunun Dilsel Anlamı

Bir sorunun dilsel anlamda oluşturulması, zihninizi açma konusunda kritik bir fark yaratabilir. Soru, bir "Evet/Hayır" sorusu mudur? "Veya/Ya da" şeklinde bir soru mudur? "Kim?", "Ne?" veya "Nasıl?" gibi bir soru edatıyla mı başlıyor?

Aşağıdaki sıralamayı düşünün;

- İş ilişkinizden memnun musunuz?
- İş ilişkinizle ilgili olarak kendinizi en çok *ne zaman* memnun hissettiniz?
- İş ilişkinizle ilgili olarak sizi en memnun eden şey *nedir*?

* Eric E. Vogt, Juanita Brown, and David Isaacs, *The Art Powerful Questions*

- İş ilişkinizdeki iniş ve çıkışların *nedenleri* neler olabilir?

Basit "Evet/Hayır" sorusundan uzaklaştıkça ve en son "nedenlerin" yer aldığı bir soruya yaklaşınca daha derin düşünmeyi ve daha derin düzeyde konuşmaları teşvik ettiğini fark edeceksiniz.

Bu başlangıç, düşüncelerle dolu bir keşif yolculuğu olup, yaratıcı düşünmeyi de teşvik eder. Ancak dikkat edilmesi gereken bir nokta vardır: "Neden?" sorusu dikkatli bir şekilde oluşturulmazsa, savunma niteliğinde bir yanıta kolaylıkla neden olabilir. Bunun sebebi, insanların sorgulama ruhuyla hareket etmektense yanıtlarını gerekçelendirme eğiliminde olmasıdır. Örneğin, "Ne düşündüğünün nedenini bana tam olarak niçin açıklayamıyorsunuz?" veya "Niye böyle yaptın?" gibi sorular, yeni olanaklara kapı açmak yerine belirli bir konumdaki kişinin kendini savunmasına veya geçmişte aldığı bir kararın mantığını açıklamaya çalışmasına neden olabilir. Bunun aksine, "Niçin?/Neden?" sorusu gerçek bir meraktan kaynaklanıyorsa o sorunun faydalı bir içgörü oluşturma potansiyeli olacaktır.

Hedeflerinize bağlı olarak "Evet/Hayır" soruları da son derece önemli olabilir.

Benzer şekilde; kim, ne zaman ve neden şeklinde gerçeklere yönelik bir soru, örneğin yasal vakalar gibi durumlarda büyük öneme sahip olabilir. Ancak yaratıcılık ve çığır açıcı düşünce için alan açmak istediğinizde, sınırlandırma yapmayan sorular daha stratejik bir kaldıraç niteliğinde olacaktır.

Sorunun Kapsamı

Seçtiğiniz sözcüklerin sorunuzun ne kadar etkili olacağı konusunda belirleyici bir rol oynadığını unutmamanız, sorunun kapsamının gereksinimlerinize uygun olmasına da dikkat etmeniz gerekir.

Şimdi bu üç soruya göz atalım:

Çalışma grubunu en iyi şekilde nasıl yönetebiliriz?

Şirketi en iyi şekilde nasıl yönetebiliriz?

Tedarik zincirini en iyi şekilde nasıl yönetebiliriz?

Bu örnekte sorular, sistemdeki daha büyük boyutlu yönler dikkate alınmaya başlandıkça sorgunun alanını genişletecektir. Diğer bir deyişle, bunların kapsamı genişleyecektir.

Sorularınızı belirlerken, sorularınızı gereklilikler ve gerçekçi sınırlar dâhilinde tutmak için kapsamınızı mümkün olan en net şekilde sunmanız gerekir. Sorunuzun kapsamını aşırı derecede genişletmekten kaçının. Örneğin, aşağıdaki soruyu yukarıdakilerle karşılaştırın:

Sizce, ekonomiyi en iyi şekilde nasıl yönetebiliriz?

Bu soru, son derece ilginç olmakla birlikte, kısa vadede etkili bir eylem gerçekleştirmek için birçok kişinin kapasitesinin kapsamı dışında olduğu görülmektedir.

Sorunun Varsayımları

Güçlü soru geliştirmek için varsayımların farkında olmanız ve bunları uygun bir şekilde kullanmanız gerekir. Dolayısıyla "Nerede hata yaptık ve bunun sorumlusu kim?" sorusunun yerine "Yaşanan olaydan nasıl bir ders çıkarabiliriz ve önümüzdeki olanaklar nedir?" sorusunu getirebilirsiniz. İlk soru, hata ve suç olduğunu varsayar. Savunma durumu oluşturacaktır. İkinci soru ise süreçte yer alan kişiler arasında öğrenmeyi ve iş birliğini teşvik etmeye yakındır. Daha önce de ifade ettiğimiz gibi, soru sorarken öğrenen zihniyette olmak önemlidir.

Güçlü soruların sahip olması gereken özellikleri çok kısa özetleyecek olursak, aşağıdaki gibi belirtebiliriz:

- Güçlü sorular; etkin dinlemeyi gerektirir. Bunun sonucunda karşınızdaki kişiye farklı bir bakış kazandırmayı amaçlar,
- Güçlü sorular her zaman çabayı, becerileri, bütünlüğü, yetkinliği, önemsemeyi onaylar,
- Güçlü sorular, keşfe yol açar, içgörü çağrısında bulunur ve harekete geçirmeye teşvik eder,
- Güçlü sorular, varsayımlara meydan okur,
- Güçlü sorular, daha fazla netlik yaratır ve yeni öğrenmelere teşvik eder,
- Güçlü sorular, istenilen şeye doğru hareket edilmesini sağlar. Kişinin sınırlarını zorlayarak, harekete yönlendirir.

Siz kendi güçlü sorularınızı düşünerek başka hangi özelliği eklemek istersiniz?

ZİHNİNİZDEKİ SORULARIN GÜCÜ ADINA

"Bir insanı cevapları ile değil, sorularıyla yargılayın."

- Voltaire

Beyin sorulan soruya ya da sorulara kayıtsız kalamaz. Soru sizi araştırmaya sevk eder ve araştırma da sizi yeni bir alana alır götürür. Bazen aklınıza bir şey gelir, dilinizin ucundadır fakat bir türlü hatırlayamazsınız. Bir süre sonra birden aklınıza gelir. Beynin çalışma sistemi böyledir işte; siz o anda başka şeyler yaparken aynı anda birkaç konuyu işler ve hatırlanacak dosyayı arka planda çalıştırır. Aklınıza gelmeyen şeyi beyne sormak bu ise bir de güçlü bir soru sorduğunuzda neler olabileceğini tahmin edebiliyor musunuz? Beyin en etkili cevabı bulana kadar çalışır. Bir cevap bulur, yetmezse tekrar aramaya devam eder, ta ki daha iyisi, daha da iyisini bulana kadar.

Birisi size güçlü bir soru sorduğu zaman hemen fark edersiniz. Düşünmek gerekir bu sorular karşısında. Siz de öyle sorular sorun ki karşınızdaki kişiyi geleceğe ya da çözümler ve seçenekler üretmeye götürsün.

Söylemek istediğiniz her şeyi güçlü bir soruya çevirebilirsiniz. Sorduğunuz güçlü sorular farklı dinamiklerin oluşmasını sağlayacaktır.

Diyelim ki ABC şirketinin Finans Bölüm Başkanı olan Dilara Hanım'ı ziyaret ediyor ve ona şöyle diyorsunuz: "Dilara Hanım biliyorsunuz, finansal analiz uzmanlarımızın yeni yazılımı kullanmaları gerekiyor." Şimdi de bunu soruya çevirerek Dilara Hanım'a şöyle dediğinizi varsayalım. "Dilara Hanım, finansal analiz uzmanlarımızın yeni yazılımı kullanmaları konusu ile ilgili siz ne düşünüyorsunuz?" Eğer siz Dilara Hanım olsaydınız hangi konuşma sizi çok daha fazla etkilerdi? Sizce Dilara Hanım, kendisine verilen direktif içeren ilk cümleyi mi, yoksa tam tersine kendisini yetkin olarak kabul edip fikrini sorduğunuz ikinci cümleyi duymayı mı tercih edecektir?

Sorulara dikkat ederseniz çoğu sizi geçmişe veya belli amaçlara götürür. Soruyu soran kişinin gerçeğin yansımasını engelleyebilecek konuşulmamış bir gündemi ya da bir yargısı olabilir. Şöyle bir düşünün bugüne kadar size sorulmuş olan sorular sizi geçmişe mi, geleceğe mi götürdü?

Peki, zihinsel yolculuğunuzda güçlü sorular için neye dikkat etmeniz gerekir?

NET SORULAR SORUN

Sorularınız net olursa karşınızdaki kişi sizi daha iyi anlayacaktır. Net sorular sormak, söylenenlerin ardındaki asıl amacı ortaya çıkarmaya yardımcı olabilir. Bu durum ilgili takip sorularını yönlendirmenize yardımcı olur. "Bana daha fazlasını söyleyebilir misiniz?" ve "Neden öyle diyorsunuz?" ikisi de bu kategoriye girmektedir.

Genellikle, varsayımlarda bulunma eğilimi gösterildiğinden, eksik parçaları kendiniz tamamlıyor olabilirsiniz, burada yapmanız gereken soru sormanızdır. "Zannetme, farz etme, sor!" ilkesi sizi yolda tutacaktır.

AÇIK UÇLU VEYA KAPALI SORULAR SORUN

Duruma bağlı olarak, açık uçlu veya kapalı uçlu sorular sorabilirsiniz. Net bir cevaba ihtiyaç duyduğunuzda, kapalı uçlu soruları kullanmayı deneyin. Mümkün olduğunca fazla bilgiye ihtiyacınız olduğunda açık uçlu sorular kullanın. Açık uçlu sorular yardımıyla; daha önce düşünülmeyen ve dile getirilmeyen cevaplara zemin hazırlamış olursunuz.

Karşınızdaki kişi kararsızlık yaşıyorsa, kendisini bir cevaba ve aslında bir karara taşımak gerekebilir. Karar almak demek, sorumluluk almak demektir. Dolayısıyla "Evet" ya da "Hayır" cevabını kişiden duyduğunuzda, kendisinin ilgili konuda sorumluluk almasına hizmet etmiş olacaksınız. Siz, karşınızdaki kişi veya bulunduğunuz ortamda bazen hiçbir tereddüt, şüpheye yer bırakmayacak şekilde bir cevapla ilerlemek durumunda kalabilirsiniz. Bu gibi bir durum için en doğru soru tercihi budur.

Zaman zaman, karşınızdaki kişi çok uzun bir anlatımla sizi sıkabilir. Bu sadece çok konuştuğu için olabileceği gibi, konuyla ilgili kaçmaya yönelik bir çaba içinde olması da mümkün. Burada çeşitli bahaneler, konunun evveliyatına dair uzun anlatımlar, başkalarının hataları veya sorumsuzluklarını duyabilirsiniz. Bu gibi durumlarda da konuyu en yalın hâline indirgeyerek ve "Evet mi, Hayır mı?" sorusunu sorarak tamamlayabilirsiniz. Kapalı uçlu sorulardan kaçınmak yönünde bir algı olsa da, doğru zamanda kullanıldığında bu soru son derece güçlüdür.

SIRALAMA YAPIN

Soru sorarken, sorduğunuz soruların sıralaması da önemlidir. Örneğin, "Sonuçlardan memnun musun?" gibi bir soru yerine, "Elde ettiğin sonuçlara nasıl ulaştın?" diye bir soru sorabilirsiniz. Burada ilk soru yalnızca "Evet" veya "Hayır" ile yanıtlanır, oysa ikinci soruyu sorduğunuzda karşıdakini düşünmeye ve tartışmaya davet edersiniz.

Sorularınız için en ideal sıralama tamamen koşullara bağlıdır. Gergin konuşmalar sırasında ilk olarak zorlu soruları sormak, karşınızdaki kişiyi açılmaya daha istekli hâle getirebilir.

Yapılan araştırmalar, soruları zorluk dereceleri azalacak şekilde sorulduklarında, insanın özeline dair bilgileri vermeye daha istekli olduklarını ortaya koymuştur.

Eğer amaç ilişki kurmaksa, tersi bir yaklaşımın özel olmayan sorulardan, özel sorulara doğru soru sormanın daha etkili olduğu görülmüştür.

İyi konuşmacılar daha önceki bir sohbette sorulan soruların gelecekteki sorguları etkileyebileceğini de ifade etmektedir. Örneğin, University of Southern California'dan Norbert Schwarz ve çalışma arkadaşları, "Hayatınızdan ne kadar memnunsunuz?" sorusunu takip eden "Evliliğinizden ne kadar memnunsunuz?" sorusunu sorduklarında aldıkları cevaplar oldukça benzerdi. Hayatlarından memnun olduklarını belirten katılımcılar, evliliklerinden de memnun olduklarını söylediler. Sorular bu sırayla sorulduklarında insanlar dolaylı yoldan yaşamsal tatminin evlilikle yakından bağlantılı "olması gerektiğini" düşündüler. Fakat aynı sorular ters sırada sorulduğunda cevaplar daha az ilişkiliydi.

Doğru sıralanmış olan iki soru sormuş olsanız bu iki soru ne olurdu? En yakınınızdaki kişiye bu soruları sorun.

ÇIKARIMLAR İÇİN SORU SORUN

Çıkarım ve tahminler konusunda herhangi bir fikriniz yoksa ve bunları anlayamıyorsanız, hatalı kararlar alma riskiyle karşılaşabilirsiniz. Bu nedenle başta kendinize, sonra da çalışma arkadaşlarınıza "Bu senaryoyla ilgili nasıl çıkarımlarımız var?" şeklinde sorular sorabilirsiniz. Ardından da daha anlamlı veriler elde etmek üzere bu çıkarıma dayalı olarak çeşitli sorgulamalarda bulunabilirsiniz. Yaptığınız bu sorgulamalar ve sorular sizi doğru cevabı bulmaya götürecektir.

KONUYA HER TARAFINDAN BAKIN

Soruna her taraftan bakarak kendi sorularınızı cevaplamak mümkün olabilir. Yeni bir yaklaşım, daha önce göremediğiniz bir şeyi görmenize yardımcı olabilir ve konuyla ilgili yaşadığınız sorunları çözebilirsiniz.

Bazen en uzağa, bazen de en yakına, kendinize bakmak gerekebilir. Vücudunuzdan gelen mesajları dinlemek de soruları yapılandırırken dikkat edilmesi gereken bir konudur. Vücudunuz ve zihniniz bir bütünün parçaları olduğundan, mikroskobik seviyede elektriksel ve kimyasal bir etkileşim söz konusudur. Kişi

bunları duygusal ya da zihinsel olarak alır ancak bunlara açık olmak, farkındalığı artırarak, olası değişimleri görmeyi sağlayacaktır. Birçok kişinin yaşayabileceği örnek durumlara bakacak olursak, toplantı öncesi migren ağrısı, anaokuluna başlayan çocuğun yaşayacağı karın ağrısı, alerjiler ya da gece diş gıcırtıları sorunu gibi vücudunuzdan gelen birçok mesajı **"Bu ne ile ilgili?"** sorusu ile karşılayabilirsiniz. Burada, fizyolojik semptomların özünüzle bağlantısını görmek ve **"Bu durumda seçeneklerim neler?"** sorusuyla ilerlemek gelişim ve değişim için kaçınılmazdır.

Bırakmakta zorluk yaşanılan zararlı alışkanlıkların büyük bir kısmı kişiliği besleyen fakat eksik kalan ya da istismar edilen bir konunun yerine geçebilmektedir. Yeme, içme, alışveriş, sigara gibi alışkanlıklar kişinin kendini daha iyi, doyumlu hissetmesi yönünde yaşamında eksik kalanları tamamlayacak şekilde yer değiştirebilmektedir. Günlük yaşamında kendini değerli hissedebilmenin yolunu bir şekilde bulmak mümkündür. Bulunan bu yolları öncelikli olarak vücudunuzdan gelen mesajları fark ederek, sorularla takip edip gerçekten neye ihtiyacınız olduğunu bulabilirsiniz.

GERÇEKLER VE KANITLANMIŞ VERİLERDEN FAYDALANIN

Bir öneride bulunduğunuz zaman **"Nereden biliyorsun?"** şeklindeki sorulara karşı hazırlıklı olun. Bunun için gerçeklerden ve kanıtlanmış verilerden yararlanın.

Peki, söz konusu soru sormak olduğunda ne yapmalı? Bu yöntemi tersten düşünün; birisi size herhangi bir öneri ile geldiğinde onun gerçekliğini sorgulayabilirsiniz. Örneğin niceliksel bir bilgi size verildiğinde "Bununla ilgili istatistiksel bilgiler var mı?" şeklinde bir soru sorabilirsiniz.

SPESİFİK OLUN

Birine sorular sorarken özelleştirin ve daha önceki konuşulanları dinlediğinizi belirtecek şekilde eski konuşmalara referans verin. Böylece hem bilgi toplar hem de güven kazanırsınız. Herhangi birine soruyormuş gibi hissettirirseniz karşınızdaki kişi de bir o kadar yanıt vermekten kaçabilir.

"Anlattıklarınızdan yola çıkarak hakkınızda bu çıkarımlarda bulunabilir miyiz?" sorusunu sorabilirsiniz.

NE BİLDİĞİNİZİ İFADE EDİN

Soru sorma aşamasında; konu hakkında bildiklerinizi ve bilmediklerinizi karşı tarafa ifade edin. Buna her zaman ihtiyaç duymayabilirsiniz. Ancak belli durumlarda sınırlarınızı çizmek ya da konuya dair durumunuzu ifade etmek adına çok yararlı olacaktır.

"...işin faydalar içerdiğini biliyorum."

"...bu sürece dahil edip etmeme konusunda net değilim."

ÖNCE ARAŞTIRIN

Kendi sorunuza cevap vermeye çalışmak için gerektiğinde temel araştırmalar yapmanız önemlidir. Buradan verileri toplamak ve sonrasında soru sormak, sorunun gücünü artıracaktır.

Soru sormak için bazen hazırlık yapmak faydalı olacaktır. Tıpkı bir avukat gibi hazırlık yapmak, belli koşullarda büyük bir avantaj sağlayacaktır. Özellikle iş yaşamında bu tür sorular sıklıkla kullanılır. Avukat gibi sormanın temel özelliği, avukatların mahkemede cevabını bilmedikleri hiçbir soruyu sormamalarıdır. Yaptıkları hazırlıkla öngörülü davranmaları önemlidir. Sorulacak sorular için hazırlık yapmak kişiyi rahatlatabilir.

Soru sormak için uygun bir ortamın seçilmiş olması da kritiktir. Sorular ne kadar güçlü ve derin olursa olsun, karar vermek ve soru ya da cevap için aceleci davranmamak gerekmektedir. Bunun için kendinizin yanı sıra, soruyu yönelttiğiniz kişi ve çevre koşullarını da düşünerek ilerlemeniz faydalı olacaktır.

KENDİNİZİ TUTUN

Öfkeli bir durumdayken soru sormaktan kaçının. Amacınızın dışında, sadece meraka dayalı sorular sormamaya dikkat etmekte de fayda vardır.

Korkularınızın farkında olmak da güçlü soru sormak için başka bir avantaj sağlayacaktır. Aksi takdirde korkular zihni ele geçirdiğinde, olası birçok kötü senaryo hayata geçebilmektedir. Topluluk önünde konuşmaktan korkan bir kişinin "Ya sunumdaki rakamları karıştırırsam?", "Teknik bir aksaklık olursa ne yaparım?", "Kekelersem, terlersem, tökezlersem sahnede fark edilir mi?" gibi sorularla dolan zihnini yönetmesi çok güç olacaktır. Korkuların farkında olarak, doğru sorular sormak en kestirme ve dolaysız yol olacaktır.

YAZIM VE DİLBİLGİSİ KURALLARINA UYUN

Bu sizin soruya ve konuya verdiğiniz önemi gösterecektir. Anlamını bilmediğin terimleri kullanmayın, hatta teknik terim kullanmaktan kaçının, gerçekten gerekliyse terimleri ifade edebilmek için ön çalışma yapın ki açıklamanızı basitçe ve hızlıca ifade etmeniz kolaylaşsın.

HEDEFİNİZİ DÜŞÜNÜN

Sorunuzda amacınızın ne olduğuna karar vermeniz gere-

kir. Cevap, gerçekten başarmanıza yardımcı olacak ne içermelidir? Bu, sorduğunuz kişiden hangi bilgileri istediğinize karar vermekte yardımcı olacaktır. İhtiyacınız olan şey hakkında ne kadar fazla şey biliyorsanız, sorularınız o kadar akıllı olacak ve daha iyi bir izlenim bırakabileceksiniz.

SORMAK İÇİN DOĞRU KİŞİYİ BULUN

Soruyu sorduğunuz kişinin doğru kişi olduğundan emin olun. Soruyu sorduğunuz kişi doğru kişi değilse, bütün çabanız boşa gidebilir. Çözüm olarak, sorduğunuz soru ile soruyu yönelttiğiniz kişi arasındaki ilişkiye bakabilirsiniz.

NEDEN SORDUĞUNUZU AÇIKLAYIN

Gerekli olursa, soruyu neden sorduğunuzu veya nihai amacınızın ne olduğunu açıklayabilirsiniz. Bu şekilde doğru bilgiye ulaşmanız daha kolaylaşacaktır.

TAKİP SORULARI SORUN

Diyalog içerisinde verdiğiniz yanıtların yeterliliğini ölçmek adına bu soru tipini kullanmak çok faydalı olacaktır. Özellikle sürecin sizin için önemli olduğu bir konu üzerinde çalışıyorsanız bu soruları yöneltmek olası ek müdahaleler hakkında fikir verecektir. Örneğin bir iş görüşmesinde iş tecrübesi hakkında verdiğiniz yanıtın karşı taraftaki beklentiyi karşılayıp karşılamadığını görmek amacıyla "İş tecrübem ile ilgili paylaştığım detaylar yeterli oldu mu?" şeklinde bir soru ile ilerleyebilirsiniz.

Her sorunun ardından yorum yapmak yerine herhangi bir yorumda bulunmadan dinlemek, ardından da farklı sorular getirmek sizin için çok daha yararlı olacaktır.

Soracağınız soru kadar bu sorulara devam edebilmeniz de önemli. Nedeni sormaktan kaçınmayın, böylece hem bilgi alabilir hem de karşınızdaki kişiye onu dinlediğinizi gösterebilirsiniz.

Birine işinin en sevdiği yönünü sorup, cevabı aldığınızda, nedenini de sorabilirsiniz.

Sıra sizde. Güçlü bir soru sormak için başka neye ihtiyacınız var?

SORU SORMA STRATEJİLERİ NELERDİR?

"Daha fazla öğrendiğimde, daha fazla sorum olur."

- Dan Brown

Soru sormak en iyi ilişki kurma ve ilişkiyi geliştirme biçimidir. Kim olursanız olun gerek kişisel, gerek iş yaşamı içinde başka bir kişiyle diyaloğu geliştirebilmek için soru sormak en güçlü araç olacaktır.

Burada en kritik dokunuş ise doğru kişiye, doğru yerde ve doğru zamanda, doğru soruyu yöneltmektir. Bu temel önerme ile elde edemeyeceğiniz hiçbir kişi, bilgi, ilişki olmayacaktır.

Soru sorma becerisini kullanırken, karşınızdaki kişiye her zaman saygı duymak, değerli hissettirmek önemlidir; küçük düşüren, saygısız tutumlar amacınızın önünde duracak aşılması gereken tuzaklardır.

Zaman zaman duygularınıza yenik düşerek ilişkiyi beklenen seviyede sürdürememe tehlikesinin farkında olmak önemlidir. Olay ya da kişilerden etkilenerek, tepkisel yaklaşmak sizi hedeflediğiniz sonuçlardan uzaklaştırabilir. Bu ne-

denle iletişiminizi ve özellikle sorularınızı bilinçli yönetmeniz gerekmektedir.

Soruların neye hizmet edeceğinden hareketle, soruyu yani uygun stratejiyi belirlemek gerekir. Amaçla stratejinin uyumu, iletişiminizi, amacınızı güçlendirecek, destekleyecektir. Elbette bu stratejileri kullanarak size yaklaşıldığında nasıl yöneteceğinizi bilmeniz de soruyu soran ya da soruya muhatap olan tarafta olma durumunuza göre ayarlanabilmelidir.

İnsanlar genellikle haklarında konuşmayı sevdiklerinden kendileri ile ilgili olabilecek soruları zaten iyi karşılayacaklardır. Yetişkinler özellikle yaşamda ilerleme gösterdiklerine inandıkları alanlar ile ilgili sorularda kendilerini değerli hissedebilecektir. Örneğin bir terfi, gelir artışı, çocuk sahibi olmak, yeni bir beceri edinmek, zararlı alışkanlıktan kurtulmak gibi birçok örnek verilebilir. Çocuklar ise sahip oldukları nesnel şeyler, becerileri içeren sorulara çok olumlu yaklaşacaklardır. Yeni bisikleti, yaptığı resim, evdeki tamirata yardımı, sınıf başkanı seçilmesi gibi. Özellikle ilişki geliştirmeyi amaçladığınız durumlarda bu alanlardan seçeceğiniz sorular çok etkili olacaktır.

Başkalarına yardımcı olmaya, bir şekilde desteklemeye yönelik adımlar da ilişkiyi geliştirecektir. Bu bağlamda sorduğunuz sorularda, karşınızdaki kişi cevapları ile destek olabildiğini düşünür ya da hissederse soru sormanızı teşvik edecek bir yaklaşım sergileyebilir. Diğer yandan, soru sormanın doğasında da ilgi, merak, şefkat, değer verme hissiyatı tetiklendiğinden iletişimi kuvvetlendiren önemli bir araç olarak değerlendirilebilir.

Doğru soru sorma stratejileri ile soruları daha etkin bir bağlamda kullanabilmek mümkün olabilir. Bu da iletişimdeki amacınıza ulaşmayı destekleyecektir.

1. STRATEJİ - Evet ama neden?

Bu strateji ezberden gelen bilgilerin ya da herkesçe kabul gören varsayımların doğruluğu üzerinden geçmeye dayalıdır. Daha çok araştırmaya sevk edebileceği gibi, kişinin hazır bilgileri kontrol etmesine de sebep oluşturabilir. Bu stratejiyi kullanmak, kişiyi şaşırtabilir; genellikle pek kullanılmaması ve herkes tarafından kabul edilen ya da bilinen konuları değerlendirmeyi gerektirmesi nedeniyle beklenmedik bir soru niteliğindedir.

- Şirketin yönetiminin kararı sonrası hepimiz tepkimizi ortaya koyduk, toplantıdan öylece ayrıldık.

  - Anlıyorum, senin tepkinin nedeni neydi peki?

- Steven Paul Jobs, Apple Computer, Inc.'in kurucu ortaklarından biri olarak neden bu kadar ünlü olmuştur?

2. STRATEJİ - Faydası nedir?

Bu soru stratejisi de bilginin kullanılmasına yönelik olup, cevabı mantıksal gerekçelere dayandırmayı amaçlamaktadır. "Neden?" sorusunun bir başka kullanım şeklidir. Faydanın maddi olanaklarla sınırlı olmayıp, ayrıca kişinin tüm diğer ihtiyaçlarını göz önünde bulundurmasına da vesile olabileceğini söyleyebiliriz. Bu tip sorular kişinin bir süre sonra kendi kendine soru sormayı alışkanlık hâline getirmesini de sağlar.

- Pazarlama bölümüne geçişinin sana faydası ne olacaktır?
- Şehirden taşınmanın sana ne faydası olacağını düşünüyorsun?

3. STRATEJİ - Şimdi fark nedir?

Bir yeniliğin ya da değişimin hayata geçmesi ile ilgili sorular bu strateji kapsamında ele alınabilir. Burada pek çok alt strateji vardır.

Uyarlamak: Bir fikri farklı biçime-alana çevirerek sorabilirsiniz.

- İş yaşamında gösterdiğiniz sabır ve hoşgörüyü eşinizle ilişkinize nasıl uyarlayabilirsiniz?

Değiştirmek: Bir olayı, durumu, belki bir masalı biraz değiştirerek sorabilirsiniz.

- Bu kadar yoğun çalıştığın bu işte, yöneticinle daha önce konuşma fırsatı yaratsaydın farklı neler olurdu?

Yerine Geçirmek: Bir şeyi bir başka şeyin yerine geçirerek sorabilirsiniz.

- Mühendislik yerine İşletme alanında eğitim almış olsaydın, bugünkü kariyerinde farklı ne olurdu?

Büyütmek: Bir konuyu eklemeler yaparak, çoğaltarak, artırarak, genişleterek sormayı içerir.

- Sınav sonucun 78 yerine 98 olsaydı farklı ne olurdu?

Küçültmek: Bir konuyu parçalara bölerek, azaltarak, bazı bölümlerini keserek sormayı içerir.

- Bugün iki çocuklu bir Eda değil de, bekâr bir Eda olarak yaşamına devam ediyor olsaydın yaşamında farklı ne olurdu?

Yeniden Düzenlemek: Yaşamın bir kesitinde ya da tamamında, bir alanda sıralamayı değiştirerek soru getirmeniz mümkün.

- Üniversiteyi 18 yaşında değil de, şimdi 32 yaşında okumuş olsaydın fark ne olurdu?

Ters Çevirmek: Olayları tam tersinden sorarak ilerleyebileceğiniz bir stratejidir.

- Önce ödevini tamamlamış, sonra bilgisayarın başına geçmeyi seçmiş olsaydın farklı ne olurdu?

Birleştirmek: İki ya da daha fazla şeyi birleştirerek sorabilirsiniz.

- Planlama ekibinin yanı sıra üretim ekibinin de sorumluluğunu üstlenmiş olsan farklı ne olurdu?

4. STRATEJİ – Nedir yerine neden?

Kişileri sorgulamak yerine, dikkatli bir analize yönlendiren bu strateji, gerek iş, gerek özel yaşam içinde uygulanabilir. Bu strateji oldukça temel bir uygulama olup, derinlik gerektiren her alanda öne çıkmaktadır. Bu soru stratejisinde birden fazla doğru cevap olduğundan, kişinin ayrıntılı bir değerlendirme yapması gerekli olacaktır.

- Neden tercihini bu üründen yana kullandın?
- Bunu bu kadar istemenin nedenini paylaşabilir misin?

5. STRATEJİ - Ardı sıra gelen sorular

Özellikle aranan cevabı ya da daha önce paylaşılan bilgilerin içinden bir özet alabilmek gibi amaçlarla kullanılabilecek bir stratejidir. Buradaki soruların her birinin bir sonuca bağlanması ya da cevaplanması beklenmez. Beklenen cevap için bir zemin oluşturması bu soruların en temel özelliğidir.

Art arda soru sormanız hâlinde, insanlar göreceli olarak ikinci soruya daha olumlu yanıt verme eğiliminde olurlar. Bu taktiği kullanırken, eğer iki ya da üç seçenekli bir konuyu sorularınıza taşıdıysanız, sizin tercihiniz ilk değil, ikinci soruda yer alabilir.

- Gitti mi?
- Ne zaman gitti?

- Ne kadar oldu gideli tam olarak?
- Gider gitmez mi beni aradın?
- Öylece gitti mi şimdi yani?
- Yeşil renk nasıl oldu?
- Ya da mavi belki, nasıl oldu sence?

6. STRATEJİ - Sıra dışı bağlantılar mı var?

Sıra dışı ya da yaratıcı fikirler gerektiren durumlarda farklı içerikler ile desteklenen soru yapısıdır. Alışılmışın dışında eylemler ya da görüşler aranması durumunda kullanılabilir.

- Rüzgârın sesiyle çaldığın kemanın sesini beraber hayal etsen nasıl olurdu?
- Elon Musk ile oturup gelecekteki kariyer yolculuğunu konuşacak olsaydın, sana ne söylerdi?

7. STRATEJİ - Beklenen cevaba göre

Sorduğunuz sorular, nasıl bir bilgiye ihtiyaç duyduğunuza bağlı olarak şekillenir. Hızlı düşünme becerisine de dayalı olarak olasılıkları yönetebilmek önemli olacaktır. Soruların eşit yoğunlukta dağıtılması önemlidir. Burada tercih edilecek soruların yapılandırılmış bir görüşme formatında olması beklenmektedir, dolayısıyla soruların önceden belirlenmiş olması daha sağlıklı olacaktır.

8. STRATEJİ – Bilinmeyene odaklamak

Karşınızdakinin ne bildiği yerine, bilmedikleri üzerine düşünmesini sağlamak amacıyla sorulan sorulardır. Bu strateji ile

konunun eksik kalan, bilinmeyen, görülmeyen tarafına odaklamayı geliştirebilirsiniz. Ayrıca insanlar bir sorunla karşılaştıklarında öğrenmelerinde bir ivme meydana gelir. Örneğin, iş yaşamında bilmediği bir konu olması nedeniyle yürüttüğü projenin elinden alınması ihtimalini gören bir çalışan, bu tehdit karşısında bilmediği alanı tamamlamak için daha önce duymadığı kadar ihtiyaç duyabilir.

- Bu ürünü çok iyi biliyor ve yönetiyorum. Peki, şirketteki yeni yönetimin beklentileri kapsamında bu ürünü geliştirebilmek için başka neler bilmeme ihtiyaç olduğu düşünülüyor?
- Ailem ile ilgili merak ettiğin, bilmek istediğin bir şey var mı?

9. STRATEJİ – Çelişkileri-benzerlikleri ve nitelikleri kullanmak

Kavramlar, olaylar, olgular, kararların değerlendirilerek karşılaştırıldığı soru yapısıdır. Nitelikleri kullanarak sorulan sorular kişilerin, çevresindeki nesnelerin, olayların özelliklerini listeleyerek ya da sıralayarak zihinde nasıl anlamlandırıldığını görmek bakımından faydalıdır. Bu soru yapısı bazı zekâ ve gelişim testlerinde de kullanılmaktadır. Google gibi birçok şirket bu soru stratejisini işe alımları içinde kullanmaktadır.

Sıra dışı düşünmeyi tetikleyen bu soru yapısı ile konulara farklı bakabilmeyi, varsayımları, sorgulamayı ya da istatistiki olarak çoğunluğun dışında kalan olasılıkları görebilmek ve değerlendirebilmek amacıyla bu soru stratejisi kullanılabilir.

- Bu tedaviyi gören annen ve ablan için farklı sonuçlar alınması sana ne söylüyor?

- Toplantı sonrası ekibindeki tüm çalışanların aynı sonuca varmış olmasını nasıl değerlendiriyorsun?

10. STRATEJİ – Uyarıcı Soru Sorma Stratejisi

Yeni bilgi, konu ya da durumu keşfetmek, yeni fikirlere pencere açmak için başvurulabilir. Bunun için gerçeklere dayalı tipteki sorular ve kavram derinliği gerektiren sorular arasındaki farklara dikkat çekilerek ilerlenebilir. Çeviri, yorum, değerlendirme, tanım, sentez ve analiz gerektiren sorular bu grup soru çeşidini oluşturur.

Gerçeklere Dayalı Sorular:

- Kaç?
- Ne?
- Kim?
- Ne kadar?

Kavram Derinliğine Dayalı Sorular:

- Sen olsaydın ne söylerdin?
- Başka nasıl bir yol izlenebilirdi?
- Eğer yapmamış olsaydın nasıl olurdu?
- Başka nasıl?

11. STRATEJİ – Araştırmaya Yönlendiren Soru Sorma

Burada önceden yapılmış, denenmiş, keşfedilmiş olayların daha iyi anlaşılması, metodolojisinin ayrıntılı öğrenilmesi, hatta bazı durumlarda bir alandaki bilginin başka bir alana uyarlanmasını sağlamak amacıyla bu tip sorular kullanılabilir.

- Apple'ın ilk cep telefonu tasarımı senin olsaydı, nasıl olurdu? Neye benzerdi, adı ne olurdu?

- Şirketin bu yıl açıkladığı stratejik plan senin liderliğinde hazırlansaydı, neleri hedefler, nasıl bir içerik açıklardın?

12. STRATEJİ – Açık uçlu/kapalı uçlu soru kullanımı

Açık uçlu sorular kişilerin daha geniş düşünmelerine, sınırsızca kendilerini ifade etmelerine fırsat verir. Genel kanının aksine kapalı uçlu sorular da bir o kadar güçlüdür. Fakat dikkatli kullanılması gerekir. Çünkü baştan savma cevaplar için de idealdir. Meselenin derinliğine sizi taşımaz çünkü cevabı vereni de taşımamıştır, yüzeysel kalır. Fakat bazen çok uzun, derin anlatan kişiyi toparlamak adına faydalıdır. Dağılmış veya verilmesi gereken cevaptan kaçan kişiyi meselenin özüne taşımak için de önemli bir soru tipidir.

- Özetle, benimle bu konuda hemfikir misin?
- Gidecek misin?

13. STRATEJİ – "Neden" soruları kullanımı

"Neden" soruları özellikle koçlukta çok tercih edilmeyen soru tipleridir. Bir miktar suçlama barındıran bu sorular tedirgin edebilecek, savunma pozisyonu almasına sebep olabilecek, kişinin kendini açmasını engelleyebilecek potansiyele sahiptir. Çoğunlukla "Neden?" sorusunun altyazısında onaylamama ve eleştiri mesajları vardır. Yine de doğru yer ve zamanda kullanıldığında güçlü bir soru niteliğindedir. Karşınızdaki kişiyi daha gerçekçi, mantık düzeyinde bir platforma çekmek gerektiğinde, özellikle eylemler kapsamında bir içerik üzerinde konuşuluyorsa "Neden?" ile başlayan sorular yerinde olacaktır. Amacınıza bağlı olarak, doğru yerde kullanıldığında "Neden" soruları da güçlü sorulardır.

- Neden arama ihtiyacı duydun?
- Neden yaptığın konusunda bir fikrin var mı?

14. STRATEJİ - Aktif veya pasif sorular

Pasif sorular statik bir durumu tarifler. Pasif soruların temel özelliği insanları kendileri için neler yaptıkları değil, başkalarının kendilerine ne yaptığını düşünmeye yönlendirecek şekilde dizayn edilmiş olmalarıdır. Bu tür sorulara cevaplar çevreseldir. Aşağıda iki soru ve olası cevapları verilmiştir.

- Bu yıl gerçekleşmesi olası satış tahmini konusunda fikirler neler?
- *Bizim şirkette ne olacağı belli değil, hedef belli değil.*
- *Müdürüm söylemeli ama sahaya hiç inmiyor, onun fikri bile yoktur.*
- *Şirket her ay strateji değiştiriyor, bu ay başka, gelecek ay başka olacak, her şey bu kadar belirsizken kim bilir.*

- Bu konuda bir çalışmanız var mı?
- *Henüz bütçeyi paylaşmadılar ki.*
- *Yöneticim başlayın demedi.*
- *Proje yöneticisi kimse, o bir araya getirmeli ekibi ki çalışma yapılsın.*

Bu örneklerde de görüldüğü gibi pasif sorular kişinin sorumluluktan kaçması için uygun zemini hazırlamaktadır. Bu tür sorulara iş hayatında, kişisel yaşamda veya çocuk eğitiminde vb. alandan bağımsız olarak başvurulması hâlinde, cevapların dış etkenlere bağlanabileceği riskini bilerek yönetmek gerekmektedir.

Bununla beraber pasif sorular doğru kullanıldığı takdirde etkili sorulardır. Örneğin iyileştirme yapmak için nelere ihtiyaç duyulduğunu öğrenme ihtiyacı varsa, bu sorular etkilidir. Çevresel etkenlere, başkalarına veya başka şeylere dair duymak istediğiniz bir içerik varsa, pasif sorular kullanılabilir.

Pasif soruların karşıt kullanımı ise aktif sorulardır. Aktif sorular ise tahmin edileceği gibi, doğrudan kişinin etki alanını hedeflemektedir. Aynı sorular aşağıda aktif hâle getirilerek kullanılmıştır.

- Bu yıl gerçekleşmesi olası satış tahmini konusunda fikirler neler?
- *Bu yılki satış tahminleri ile ilgili senin görüşün nedir, bu konuda görüş bildirdin mi?*
- Bu konuda bir çalışmanız var mı?
- *Bu konuda yapılacak çalışmalar için senin önerilerin neler?*

Aktif soruların en önemli katkısı, bireye kontrolün kendisinde olduğunu fark ettirerek etki alanını genişletmesine hizmet etmeleridir. Bu nedenle kullanımı teşvik edilen bu sorular, ekip yönetimi ya da çocuk gelişimi gibi alanlarda uzun vadede etkisi çok güçlü sonuçlar sağlamaktadır.

SORULAR MI BİZİ YÖNETİYOR?

"Sormazsanız, alamazsınız."

- Mahatma Gandhi

Gün boyunca pek çok soru soruyor, bir o kadar da soruyla karşı karşıya kalıyorsunuz. Soruları ustalıkla kullanmak noktasında, soruların sizi yönetebildiğini hiç düşündünüz mü?

Soru sormanın inceliklerine dair farkındalığı yüksek kişiler, sorunun etkisinde kalmadan cevabını yönetebilir. Ancak soru sorma becerisini bu farkındalıkla yönetmeyen herkes soru soran tarafından manipüle edilebilir.

Paylaşacağımız taktilerle cevaplardan da öte, insanları yönetmenin ne kadar kolay olabileceğini deneyimleyebileceksiniz.

TAKTİK: Ne düşüneceğinizi ima eden sorular

Soru, yapısı itibariyle sizi hedeflediği cevaba götürür. Bu tip sorular, verilmesi istenen cevaptan hareketle hazırlanır. Tüketici çalışmaları, siyasi alandaki anketler başta olmak üzere, algıyı yönetmeye dayalı çalışmalarda bu tür sorulara sıklıkla rastlayabilirsiniz.

- Yeni gelen yönetici nasıl sence?
- Yeni gelen yönetici bence çok sert bir yapıya sahip, sence de öyle değil mi?
- Akşamki davete gitmeyi düşünüyor musun?
- Akşamki davete gitmeyi düşünüyor musun yoksa?

TAKTİK: Düşüncelerinizi değiştirebilecek sorular

Sorular vereceğiniz cevabı o an için hızlıca, siz farkında bile olmadan değiştirebilir, bir sihir gibi. Üstelik seçeneklerin verilmesi ile kararlarınız da etkilenebilmektedir. Bu taktiği anne babalar tanıyacaktır.

- Yemek konusunda sorun yaşanan çocuğa;
  "Bugünkü yemekte mercimek çorbası mı, biraz bulgur pilavı mı yemek istersin?
- Karşınızdaki kişiden bir rakam seçmesini isterseniz, genel eğilim 1-10 arasında bir rakam seçmek olacaktır. Oysa siz bir rakam seçmesini istedikten hemen sonra kendi seçtiğiniz rakamın 374 olduğunu söylerseniz, karşınızdaki kişi de üç basamaklı bir sayı seçme eğiliminde olacaktır.

TAKTİK: Karmaşık sorular sormak

İnsanlar karmaşık sorular karşısında daha ortalama ve kabul edilebilir cevaplar verme eğiliminde olacaktır. Fırsatı varsa basit ve hatta o ana uygun uydurulmuş bir yanıt bile verebilir. Eğer böyle bir cevaba ihtiyacınız varsa, soruyu olabildiğince anlaşılmaz ve komplike hâlde sormak çok isabetli olacaktır.

TAKTİK: Yaratıcı sorular

Bu sorularla farklı bakış açıları getirmesini ancak özellikle karşınızdaki kişinin normalden daha yaratıcı bir cevaba gitmesini sağlayabilirsiniz. Pazarlama ve eğitim alanındaki profesyonellerin sıklıkla kullandığı soru taktiğidir.

- Markamız bir kişi olsa, neye benzerdi? Nasıl giyinir, nasıl bir tarzı olurdu? Nerede yaşar, nasıl bir iş yapardı?
- Fatih Sultan Mehmet'in yerinde sen olsaydın, İstanbul'un fethi nasıl gerçekleşirdi?

TAKTİK: Şahit olmak

Bilinçaltınız bilincinizden çok daha hızlı çalışır. Bilinçaltı, çevre koşulları, ihtiyaçlar, duyular, geçmiş deneyimler gibi birçok girdinin etkisinde bir yol izler. Bilinciniz de bunu uyarlayarak hayata geçirir. O an şahitlik ettiğiniz olay, bilinçaltının kararı ile ilerler ve bu karar herkese özgüdür. Bir işin nasıl gösterildiği ya da anlatıldığı çok kritiktir.

Afrika'daki bir köye açılacak su kuyusu için bağış toplayan kişinin "Bize destek olabilir misiniz?" sorusuna alabileceği olumlu yanıtlar ile benzer bir etkinlik sonucu toplanan yardımlarla başka bir köyde açtıkları su kuyusunun etrafında koşturan küçük çocukların sevinci görüntüleri sonrasında elde edilecek gelirin epey farklı olabileceğini söyleyebiliriz.

Bir üniversite kariyer etkinliğinde şirket tanıtımını bol yazılı görsel materyalle yapmak mümkün. Diğer yandan ilgili üniversiteden mezun olmuş ve bu şirkette kariyer yapan kişilerin başarılarını anlattıkları videoları ya da bizzat katılımı öğrencilerin şirkete bakış açısını büyük ölçüde etkilemiş olacaktır.

"Bizimle çalışmak ister misiniz?" sorusuna alınabilecek olumlu yanıtların sayısı bu jenerik anlatımla artmış olacaktır.

TAKTİK: Olumlu karşılanma eğilimi

Bilinciniz sıklıkla "olması gerektiği" gibi cevaplar verme eğilimdedir. Bu ilke çoğunlukla geçerli olmakla beraber, bazı durumlarda işe yaramayabilir. Özellikle karşınızdaki kişi bir ergense, öfkeli bir andaki bireyse, bu taktikten beklediğiniz sonucu alamayabilirsiniz.

İnsanlar genellikle toplumda kabul gören temel davranışları söylem bazında savunduğundan, sorularınızı bu kapsamda yönetebilirseniz, istediğiniz cevapları almanız zor olmaz. Örneğin herkes çevreye saygılıdır, kimse sokağa çöp atmaz. Ya da prensipte evlilikte sevgi ve saygı en temel beklenti olup, herkes bunu savunur. Elbette herkes televizyonda sadece belgesel izlerken, kimse magazin ya da adada geçen yarışma programı izlememektedir. Ancak herkesin bildiği üzere, söylenenle yapılan arasında fark olabilmektedir. Özellikle konu toplumun genel kabulleri söz konusu olduğunda, bu yönde bir cevap almak isterseniz sorunuzu bu bağlamda ele alabilir ya da uygun topluluk önünde sorabilirsiniz.

İşte tam bu noktada, toplumda kabul gören daha erdemli, daha olumlu tutumları savunma ihtiyacını bilirseniz, sorularınızı bu eğilimi göz önünde bulundurarak karşınızdaki kişiyi yönetebilirsiniz.

- Çocuğuna katkısız ürünler verme konusunda herkes çok duyarlı, bu ürünümüz de sizlerin duyarlılığına cevap verecek özellikte. Siz de denemek ister misiniz?
- Hepimiz onun iyiliğini düşünüyoruz, bunu da iyiliği için yapmıyor muyuz?

TAKTİK: Deneyimi değiştirmek

Günümüzde etiketler büyük öneme sahiptir. Unvan, oturduğunuz semt, çocuğunuzun gittiği okul, çalıştığınız şirket, aracınızın markası, sosyal medyada takipçi sayınız, hatta elinizdeki kalem... İnsanları etkilemek, kararlarında söz sahibi olabilmek, istediğiniz cevabı alabilmek için karşınızdaki kişinin deneyimini değiştirmeniz büyük bir etki yaratabilecektir. Bu taktiği pazarlama alanında yıllardır kullanan uzmanlar, hepinizin tüketici olarak tercihlerinde etkili sonuçlar alıyorlar.

Örneğin kör deneme testlerinde yani marka adını bilmeksizin denediğiniz iki fondötenden üç kat daha ucuz olanı tercih ettiğinizde şaşırabiliyorsunuz. Ya da tam tersi, şık bir ambalaj tasarımı, ünlü bir aktristin reklamda yer alması, aydınlık bir ortam ve lüks bir ambiyansın yaratıldığı mağazada satışa sunulan makyaj ürünlerine, aynı etkiye sahip olmasına rağmen daha uygun fiyatlı olan yerine, çok daha pahalı ürün tercih edilebiliyor. Buna pazarlama alanında "müşterinin deneyimini değiştirmek" deniliyor.

Siz de sorularınızın kurgusunu karşınızdakinin deneyimini değiştirerek yaklaşabilir, etkilenmesini sağlayabilir, almak istediğiniz yanıtı tasarlayabilirsiniz.

Deneyimi değiştirme taktiğini kullanmak için verilebilecek en önemli ipucu ise karşınızdaki kişinin beynindeki duygusal bölgeyi aktive edecek şekilde özellikle "ödül" ve "öz benlik" ile ilgili kısımlarının uyarılmasının önemli olduğudur. Sorularınızı bundan sonra getirebilirsiniz.

- Bir reklamda da gördüğünüz, eve gelen konuklarına hazır keklerin üstüne biraz krema ve süsleme malzemesi ile yaptığı serviste yeni bir görünüm kazandıran ev sahibi, şık tabaklarda yaptığı serviste; Biraz aceleye geldi

ama nasıl bulunuz kekleri, güzel yapabilmiş miyim?

- Ayşe çok iyi sonuç almış bu diyetisyende, biz de gidelim mi, ne dersin?

TAKTİK: Nabza göre şerbet

Zaman zaman sorduğunuz sorunun önüne geçecek bazı faktörler olacaktır. Bu durumlarda cevabı belirleyen şey soru olmayabilir. Soruyu soranın unvanı, sorunun sorulduğu ortam, cevabınızı duyacak başka kişiler, sizin topluluk içindeki rolünüz ve sizden beklentiler gibi pek çok etken cevabı etkileyebilir.

Ev taksiti ödemesi, çocukların okul masrafları, yaklaşan tatil gibi bütçeyi sarsan pek çok kalem nedeniyle zor bir dönem geçiren yöneticiye, ekibinde yer alan 18 kişinin katıldığı yardım organizasyonuna maddi destek sağlayıp sağlamayacağı sorulduğunda verebileceği cevap sayısı epey sınırlandırılmış olacaktır.

Sıkışık bir trafikte yavaş gitmesine rağmen arkadan hızlıca çarpan sürücüye öfkeyle aracından inip yanına yaklaştığında, kişi çalıştığı şirketin CEO'sunun eşi olduğunu gördüğünde "İyi misiniz?" demek durumunda kalabilir.

TAKTİK: Kibar üslup kullanmak

Soru soran kişinin nazik olması, insanları etkileme potansiyeli yüksek bir tutumdur. Kibar insanlara "hayır" yanıtı vermek ya da kırmak, toplum tarafından hoş görülen bir yaklaşım olmadığından, bu tutuma sahip kişilerin sorularına onları mutlu edecek, kırmayacak, beklentilerini karşılayacak yanıtlar verme eğiliminde olunacaktır. Gerekli durumlarda sorularınızı kibarca sormak, iyi bir taktik olabilir.

- Seni de çok yoruyorum ama benim yerime sen gidebilir misin lütfen?
- Çok naziksiniz ama acaba bu seferlik biz katılmasak sizi zor duruma düşürür müyüz?

TAKTİK: Hangi soruyu sormadım?

"Hangi soruyu sormadım?" genellikle beklenmedik bir soru olarak karşımızdakileri şaşırtabilir. Burada kişinin getireceği soru ya da sorular ile kendisine duyduğu güveni, yaratıcılığını da görmeniz mümkün. Güvenli sınırlarda kalacak bir soru mu getirecek, yoksa getireceği güçlü bir soru ile cevabını veremese dahi kendine meydan okuyacak kadar özgüvenli mi?

Paylaştığımız stratejilerden hangilerini diğerlerinden daha ustalıkla kullandığınızı düşünüyorsunuz?

GÜÇLÜ SORU SORMANIN SANAT BOYUTU

Zihnin ve Kalbin Dansı

Yağmur ve güneşi görmemiş olsan,
gökkuşağını nasıl tarif edersin?

SORULARDA SANATI ARAMAK

"Sanatçı, ortamın her yerinden gelen duyguların alıcısıdır; gökten, yerden, bir kâğıt atığından, geçen bir şekilden, bir örümcek ağından..."

- Pablo Picasso

Soru sormanın teknik boyutuna hâkim olmak ne yazık ki soruların etkisine yeterli katkıyı sağlayamıyor. Eksik olan önemli parça ise sanat boyutu. Burada sihir, tını, cesaret ve duygular var.

Soruların sanat boyutu, notaların sözlerin arasına karışması gibi bir ahenk, bir tamamlama ile ilgilidir. Bu, tamamen kişisel bir dokunuştur, sizin besteniz. Ne kadar büyük bir usta olursanız, eseriniz yani sorularınız o denli etkileyici olacaktır. İnsanı tanımak, duygularına ve kalbine dokunabilmek ustalığınızı parlatmanızda fayda sağlayacaktır.

Sanat boyutunu tamamlayan ve sizin etkinizle şekillenecek, sorularda parmak izinizi oluşturacak olan detaylar sizce neler olabilir?

Zihinden Kalbe Doğru Bir Yol Açmak

Zihinden kalbe doğru giden bu yolda ustalaşmanıza ve bir sanatçı ruhu ile sorular sormanıza destek verecek unsurlar sizi sanatın sonsuzluğunda kucaklayacaktır. Sanatın sonsuz gücüne ilk adımı atalım...

Cesur Olun

"Sanatçı olmak hesaplamak ve saymak değildir; bir ağaç gibi canlılığını zorlamadan yaprak dökmektir ve kum gibi bahar fırtınalarında kendinden emin olmak, ardından yazın gelemeyeceğinden korkmamaktır. Çünkü yaz gelir."

-Rainer Maria Rilke

Güçlü ve daha da güçlü sorular için cesur olmak... Sahip olduğunuz cesaret duygusu, sizi güçlü sorular sormaya teşvik edecektir. Sanatı cesaretten arınmış düşünmek nasıl mümkün değilse, soruların ifadesinde de cesaret yer almaktadır.

Hayal Edin

"Hayal gücü, bilgiden daha önemlidir."

-Albert Einstein

Güçlü sorular soran ve başarıya doğru koşanların, farklı seviyelerde hayal güçlerini kullandıklarını görebilirsiniz. Bu kişiler, karar verme ya da problem çözme durumlarında, problemin özünde bulunan, kullanılabilir olasılıkları ve alternatifleri hayal güçleri ile fark ederler. Bir sanatçı gibi kalıpların dışında, zengin bir hayal gücü ile soruları tasarlamak yaşamınızı da zenginleştirecektir.

Yaratıcı Olun

"Yaratıcı olan yer daha önce başkasının gitmediği yerdir. Rahatlık içinde bulunduğunuz şehirden ayrılmanız ve sezgileriniz için vahşi ormana girmeniz gerekir. Oraya otobüsle ulaşamazsınız, sadece çalışarak, risk alarak ve ne yaptığınızı bilmeden yaparak ulaşabilirsiniz. Keşfedeceğiniz şey harika olacaktır."

-Alan Alda

Yaratıcılık zihniniz ve kalbinizin derinliklerinden kaynak aldığında ortaya koyacaklarınız sizi bile şaşırtabilir bazen. Özellikle iş yaşamının sol beyin çıktılarını öncelikli tutması yaratıcılığı törpüleyebiliyor. Yaratıcılığı açık tutmak yaşam enerjiniz ve mutluluğunuzu da besleyecektir. Sorularınıza katkısı ile daha olumlu karşılanmanıza ve insanları etkilemenize de fırsat olacaktır.

Anda Kalın

"Her günü son günmüş gibi yaşa; telaş etmeden, her anın farkına varıp kendin olarak."

-Marcus Aurelius

Geçmişte ve şu anda yaşadıklarınız, öğrendikleriniz sizi geleceğe taşımıyor.

Kişisel yaşamdaki soruları incelediğimiz bölümde de değindiğimiz gibi, geçmişte yaşadıklarınız, öğrendikleriniz ve gelecekte yaşayacaklarınızı hayal ettikleriniz, sizin anda olmanızı sağlıyor. Anda kalmak ve andaki anlamı aramanın sorularınıza daha güçlü bir anlam katacağını siz de fark edeceksiniz. Sorularınızın rengârenk bir kelebek gibi gökyüzüne doğru ilerlediğini göreceksiniz.

Şu anda neredesiniz? Ne görüyorsunuz? Ne duyuyorsunuz? Ne hissediyorsunuz? Bu soruları zaman zaman sorun kendinize.

Kendinize ve Başkalarına Karşı Şefkat Dolu Olun

"Şefkat ve merhamette güneş gibi ol."

-Mevlâna

Şefkat, ilişkilerinizde sorduğunuz soruların etkisini olumlu yönde etkileyecektir. Her şeyi tüm gerçekliği ile kabul etmek, zihninizin tutunmak istediği belli düşünceler, duygular ve durumlar olduğunu kabul ederek bunları serbest bırakmak, içinde bulunduğunuz dünyaya şeffaflık getirecektir. Bu da sorularınızın derinden ve hissederek gelmesini sağlayacaktır. Ayrıca şefkatin iyileştirici gücüne de zaman zaman kendinizi bırakmanız, duyabileceğiniz en tatlı müzik gibi sizi saracaktır.

Anlam Arayın

"Yaşam kendi içinde anlamlı değildir. Boş bir tuval gibidir. Anlamın yaşamın içinde yaratılması gerekir; anlam önceden

verilmez. Sana özgürlük verilir, yaratıcılık verilir, sana yaşam verilir. Anlam yaratmak için gerekli olan her şey verilir. Anlamı oluşturan temel unsurların hepsi verilir ama anlam verilmez. Anlamı sen yaratmak zorundasın. Üzerine bir resim yap."

-Osho

Günümüzde bireyler yaptıkları her şeyde anlam arar. İş yaşamında da kişi işinde, görev aldığı kurumda veya kurduğu işinde bir anlam bulduysa çaba gösterir, gelişir ve geliştirir. Viktor Frankl 1946 tarihinde yayınlanan *İnsanın Anlam Arayışı* kitabında bu arayışın kişiyi her koşulda nasıl koruyabileceğini anlatmıştır. Yaptıklarının sorumlusu, her koşulda kişinin kendisidir. İnsanın anlam arayışını destekleyen ise yine güçlü soruları olacaktır.

Mutluluk ve anlam günümüzün iş dünyasında önemli iki kavramıdır. İşini anlamlı bulan ama mutlu olmayan çalışanlar kendilerini kurban, işini anlamlı bulmayan fakat mutlu kişiler ise kendilerini boş hissederler. Sanki hayat boşa gidiyor ve bir şeyleri kaçırdıklarını düşünürler. Her iki durumda da kontrolü ele almayı sağlayacak aktif sorular ile yapılacak çalışmalar bu duyguların önüne geçebilecektir.

Sessizliğin Gücünü Kullanın

"Toprak gibi sessiz olduğum an bil ki şimşek gibi gökte gürlüyor feryadım."

-Mevlâna

Soru sorduğunuz bazı durumlarda oluşan sessizliği gerginlik olarak yorumlayabilir ve bu sessizliği bozmak için

kendinizi bir şeyler söylemek zorunda hissedebilirsiniz. Kendinizi bir şey söylemek zorunda hissetmeyin. Dinleyin sadece sessizliği fark edin. Sessizliği avantaja dönüştürmek de mümkündür; konuşmak yerine dinlemek. Zihninizi açabildiğiniz kadar açın, zihninizden kalbinize doğru sözcüklerin akışını hissedin. Sözcükler ağzınızdan çıkarken bu sesler, piyanonun tuşlarındaki sesler gibi olsun. Sorular gelmeye başlayacaktır.

Doğru Tonu Kullanın

"Gönül taşla kırılmaz dedi Derviş,
Ya ses tonuyla kırılır ya da söz tonuyla."

-Mevlâna

Sorularınızda doğru bir ton kullanmak, müziğin zihninize dolması gibi etkilidir. Doğru bir ton seçimi sorularınız için önemlidir. Resmi bir ton yerine gündelik bir dille sorduğunuzda karşınızdaki kişi size cevap verme konusunda daha istekli olacaktır. Kulağa iyi gelen bir müziğe kim hayır diyebilir?

Yüksek Bir Farkındalık İçinde Olun

"*Bilemezsin sana verecek bir armağanı ne çok aradığımı*
Hiçbir şey içime sinmedi.
Altın madenine altın sunmanın ne anlamı var
Ya da okyanusa su?
Düşündüğüm her şey, Doğu'ya baharat götürmek gibiydi.
Kalbimi ve ruhumu da vermemin bir yararı yok çünkü

Sen zaten bunlara sahipsin.
O yüzden sana bir ayna getirdim
Kendine bak ve beni hatırla."

-Mevlâna

Yüksek bir farkındalık ile dünyayı görmeniz ve yorumlamanız zorlu bir süreçtir. Zihin ve kalbin dansıdır bu süreç. Dört ayrı boyutta ele alabiliriz farkındalığı; müziğin, dansın, sözlerin ve tüm bunların kendi içindeki uyumu gibi.

Kendi İç Dünyanızın Farkında Olmak

Burada ilk akla gelenler çoğunlukla kendi istekleriniz ve toplumun beklentilerinin karışımı olabilir. Bu nedenle farkındalığı derinleştirmek, kendi istek, hayalleriniz ve ihtiyaçlarınıza ulaşmaya yardımcı olacaktır.

- Bu durumda ne hissediyorum?
- Bu işten ayrılmak beni nasıl etkiliyor?

Dış Dünyanızın Farkında Olmak

Dış dünya ile daha uyumlu bir ilişki için buradaki güçlü sorular yardımcı olacaktır. Buradaki uyumlanmanın çok yüksek olması, çevrenizdekiler ve toplumun talep ve beklentilerini ön plana almanız riskini de beraberinde getirebilir.

- Şu anda çevremde neler oluyor?
- Bu şirketin yapısı nasıl?

Diğer İnsanların İç Dünyasının Farkında Olmak

Empati kurarak insanlara yaklaşmanız sizi farklı iç dünyalarına sürükleyici bir keşif yolculuğuna çıkaracaktır.

- Bunu söylediğimde ne hissettin?
- Bu yolculuk sana nasıl geldi?

Evrendeki Bütünlüğün Farkında Olmak

Sizin kendinizi, çevrenizi, hiçbir zaman bir araya gelmediğiniz ve gelemeyeceğiniz diğerlerini, zaman ve mekân bağımsız olarak herkesi ve her şeyi algılamanıza yöneliktir. Burada hem farkındalık hem de sorumluluk olduğunu söyleyebiliriz; zihnin ve kalbin tangosu olarak açıklayabiliriz bunu.

- Bu çabanızın gelecek nesillere katkısı ne olacaktır?
- Buluşunuzun insanlığa nasıl bir etkisi olacaktır?

- **Güçlü sorular sorma sanatının sonsuz gücünde siz kimsiniz?**

PSİKOLOJİK İHTİYAÇLARI BİLMEK

"Nasıl ve ne zaman öleceğinizi seçemezsiniz. Sadece şu an nasıl yaşayacağınıza karar verebilirsiniz."

- Joan Baez

İnsanın psikolojik ihtiyaçlarını bilmek, soru sorma sanatında zihinden kalbe giden yolun zemini oluşturacaktır. İnsan türü olarak ortak ihtiyaçlardan bahsetmek mümkün mü sizce? **İnsan ne ister?** Psikoloji biliminin önde gelen birçok bilim insanı cevap aramış ve çeşitli yanıtlar vermişler. Victor Frankl insanın yaşamını anlamlı kılma çabasından, Freud cinsellik ve saldırganlık güdülerini doyurmak için davranışlarda bulunulmasından, Maslow kendini gerçekleştirme, Heinz Kohut sevgi ihtiyacından söz etmiştir. İnsanı anlama çabası kapsamında birçok farklı cevaba ulaşılmıştır.

İlişki ve bağlanma, özgürlük, ait olma, özerklik, seçim yapma, güç ve başarı, kendini ifade etme, özgün olma, entelektüellik, maneviyat, estetik ve eğlence sayılabilecek diğer ihtiyaçlardır. Bunları bilmek daha derin sorular üretmenize, karşınızdaki kişinin ihtiyaçlarını öngörerek yaklaşmanıza ve başkalarını

etkilemenize yol açacak sorular geliştirmenize destek olabilir. Bu bağlamda aşağıdaki soruları kendiniz ya da başkaları ile iletişimde kullanabilirsiniz.

- Değişebilir miyim?
- Herkes beni sevmeli mi?
- Diğerlerini düzeltebilir miyim? / Diğerlerini düzeltmeli miyim?
- Birilerinin elimden tutması mı gerekir?
- Her şey mükemmel mi olmalı?
- Değişmek için doğru bir zaman var mı?
- Tam olarak benim düşündüğüm gibi mi olmalı?
- Düşünce ve duygularımı rahatlıkla ifade edebiliyor muyum?
- Yaşamımı nasıl yaşayacağımı seçme özgürlüğüne sahip miyim?
- Yeteneklerime uygun bir hayat mı yaşıyorum?
- İnsanlarla güvene dayalı, olumlu ilişkiler kurabiliyor muyum?

Psikolojik ihtiyaçları bilmek ve bunlara dokunacak sorular ile kendiniz ya da başkaları ile bağ kurmak mümkün. Peki, kişinin psikolojik ihtiyaçları karşılanmazsa ne olur? Bireyde, tatminsizlik ve eksiklik duygularına yol açar. Bunun dışında bireyin psikolojik anlamda gergin, öfkeli ve tepkisel olmasına neden olur. Örneğin özerk olma ihtiyacı tam olarak karşılanmamış bir kişi yaşamında daha riskli davranışlar sergileme eğiliminde olabiliyor. Çevrenizde hızlı ve tehlikeli araç kullanmak gibi yaşamı tehdit edebilecek son derece riskli davranışlar şeklinde görebileceğiniz çeşitli örnekler ihtiyaçların yarattığı

boşluğa işaret edebilir.

Psikolojik ihtiyaçları bilmenin sonrasındaki ilk adım kişide farkındalık yaratmaktır. Ancak elbette kişide bu ihtiyacı ilgili uzmanların desteği ile yönetmek mümkündür.

Gün içinde iletişimde olduğunuz insanlarda gözlemlediğiniz birçok şeyin bu ihtiyaçlardan kaynaklandığını görebilirsiniz. Sorular aracılığı ile iletişiminizi geliştirmek, farkındalık yaratmak ya da destek olmak adına ilerleyebilirsiniz. İnsanların psikolojik ihtiyaçlarından yola çıkarak yaşamını kurgulaması nedeniyle, kendiniz ya da başkaları ile nasıl başa çıkacağınız, bağ kuracağınız, bir arada olacağınız şekillenecektir.

SİHİRLİ BİR SORU

"Soru sormak işinizi bilmediğiniz değil,
işinizin kalitesini geliştirmek istediğiniz anlamına gelir."
- Robert Allen

İnsanların uzun uzun kendisinden söz ettiği bir zamanda yaşıyoruz. Bu uzun anlatımlarda karşınızdakini dinlerken dikkatinizi kaybedebilirsiniz. Çevreniz kendi yaşadıklarını, sahip olduklarını, sahip olamadıklarını, yediklerini, içtiklerini, gördüklerini anlatmaya hevesli insanlarla kuşatılmış durumda. Bu kişiler gerçekten kendini ne kadar tanıyor ki bu kadar "kendinden" şeyler anlatıyor? Bir yarış hâlinde yapılan bu paylaşımlarda insanlar birbirine sağır kalabiliyor. Bu kadar anlatıcının içinde iyi bir dinleyici bulmak çok kıymetli. İyi bir dinleyici, samimi ve merak eden bir insanın kullanabileceği en güçlü soru **"Sen ne düşünüyorsun?"** olacaktır.

Sorular soran, cevapları da samimiyetle ve derin bir dinleme ile karşılayan kişi konuşmanın da kontrolünü elinde tutan taraf olacaktır. Araştırmalar, iyi dinleyici olarak görülen kişilere daha çok değer verildiğini göstermiştir. Nitekim bu soru ile karşınızdaki kişiye açtığınız kapıdan girmesiyle zihninde,

kalbinde yer alanları da karşılamaya hazır olduğunuzu belirtirsiniz.

Sorunun sihri hem soran, hem de dinleyen için ilham, heyecan ve mutluluk uyandırabilecek etkililikte olmasıdır. Saklı kalmış nice hikâyeler gün yüzüne çıkabilir, sizin hikâyenizde pek çok şekilde hizmet edebilecek ipuçları duyabilme fırsatı yaratılabilir.

Bu soruyu pek çok yerde kullanabilirsiniz. Biri bir sorunla geldiğinde, çevresindeki kişilerin baskısı altında verilmesi gereken kararlar arifesinde, gelecekle ilgili bir yol ayrımında, çok riskli bir durumda kalındığında bu soru kişinin kendisine dönerek daha gerçekçi ve bir o kadar samimi bir değerlendirme yapmasına katkı sağlayabilir.

Bu soru duruma uygun olarak uyarlanabilir. Aşağıdaki örnekleri kullanabilirsiniz.

Siz nasıl başladınız?

Burada farklı bakış açıları var mı bana açabileceğiniz?

Bu düşüncemi nasıl değerlendirirsiniz?

Peki, bu durumda siz ne düşünürdünüz?

O anda sen ne düşündün?

Sizin fikriniz benim için önemli; sizin görüşünüz nedir?

Bugüne getireceğiniz sihirli sorunuz ne olur?

SORULARLA BAŞTAN ALMAK

"Cahilin soru sorduğu görülmemiştir."

- Benjamin Franklin

Herkes hata yapar, sizin de hata yapma şansınız var. Şans diyoruz çünkü en büyük öğrenmeler hatalarda, başarısızlıklarda gizlidir.

Ali Baba'nın kurucusu Jack Ma, 1964'te Çin'in Hangzhou eyaletinde doğdu. En büyük hayallerinden biri İngilizce konuşabilmekti. Üniversite sınavında 3 kez başarısız olduktan sonra kötü sayılabilecek bir Öğretmen Enstitüsüne İngilizce Öğretmenliği bölümüne girdi. Ünlü kızarmış tavuk zinciri KFC'de 24 kişinin yaptığı iş başvurusunda işe alınmayan tek kişi oldu. Polis Akademisi'ne yaptığı iş başvurusu da ret edilen tek başvuru oldu. Harvard Üniversitesi de defalarca reddetti başvurusunu. Saati 12 Amerikan dolarıyla başladığı iş hayatını bugün milyarder iş adamı olarak sürdürüyor.

"Baştan alabilir miyiz?" sorusu bu ve hepinizin hikâyesinde bir mucize yaratabilir. Sadece bir, üç, onuncu kez denediğiniz şeyler sizi başarıya taşımayabilir. Bazen tekrar ve tekrar baştan alma eylemi için kendinize veya yanınızdakine bu soruyu sorabilme cesareti bulabilmek önemlidir.

İlişkilerde de baştan alabilmek, kusurlu değil, alçakgönüllü bir eylemdir. Konuşmada istenmeyen bir yola girildiğinde, kırıcı bir söz veya cümlede, gereksiz bir tartışmaya girildiğinde, kızdığınız başka bir şeyi karşınızdaki kişiye yansıttığınızda bu soruyu sormak etkili olabilir.

Aşağıdaki soruları duruma uyarlamak üzere kullanabilirsiniz.

1. İstemeden kırmış olabilirim. Baştan alabilir miyiz?
2. Bu soruyu farklı bir şekilde sorabilir miyim?
3. Geri alabilir miyim?
4. Tekrar deneyebilir miyiz?
5. Sence nasıl bir başlangıç olmalıydı?

Baştan alabilmek için hataların maliyetini bilmek ve sorumluluklarını üstlenmek önemlidir. Bu noktada aşağıdaki sıralamada sorularla ilerlemek önerilmektedir.

1. Hataların sorumluluğunu almaya hazır mısın?
2. Seni bu hatalara götüren düşünce ve davranışların ne olduğunu görüyor musun?
3. Kendini affetmeye hazır mısın?
4. Bunları yapabildiğin için kendini kutlamak ister misin?
5. Şimdi ne yapacaksın?

Peki, siz neyi baştan almak isterdiniz?

TEKRAR EDEN SORUNUN GÜCÜ

"Yolunu kaybetmiş birine yön sorulmaz."
- Ralph Waldo Emerson

Bu soruyu ayrıca ele almayı tercih etmemizin nedeni, basit olmasına karşın güçlü etkisini paylaşarak, sonuçlarını göstermektir.

- **Bu bana ne verecek?**

Bu soruyu aldığınız cevaba göre defalarca ve defalarca kullanarak, en fazla neye değer verdiğinizi, neye ihtiyacınız olduğunu keşfedebilmeniz için sizi ileri, arayışınızın kalbine götürür.

Soruyu hem kendiniz, hem de başkaları için kullanabilirsiniz. Bu soruyu bir çocuk merakı ile sorarak sizi bir sonraki cevaba taşımasını izleyebilirsiniz. En derine ulaştığınızı anlamanız kolay olacaktır.

Yaşam içinde gereğinden fazla anlam yüklediğiniz herhangi bir şeye bu soruyu taşıyabilirsiniz. Yaz tatilini dört gözle bekleyen bir danışan beklentisinin aksine son derece vasat geçen tatilin ardından, mutsuz ve yorgun işe dönmüştü. Bir sonraki

tatili için çok heyecanlı, biraz stresliydi. Yaptığı planlar, günlük organizasyonlarla bir önceki tatilin hayal kırıklığının önüne geçmeye çalışıyordu. Kendisiyle yapılan görüşmenin geldiği yere bakacak olursak;

- Bu tatil sana ne verecek?
- Günümün büyük bir kısmı stresli geçiyor. Biraz ara verme fırsatım olacak.
- Biraz ara fırsatı sana ne verecek?
- İyi hissetme şansım olacak.
- İyi hissetmek sana ne verecek?
- Rahatlama, mutluluk verecek.
- Rahatlama ve mutluluk sana ne verecek?
- Kendimi değerli hissetme hissi geri gelecek.

Bu örnekte de görüleceği gibi "kendini değerli" hissetme ihtiyacını fark etmesi ile tatile gitme eyleminin yaratacağı doyum birbirine hizmet etmeyecektir.

Bir başka örnekte, yıllardır taşındığı her evden daha büyük bir eve taşınma ihtiyacı içindeki bir danışana "Bu sana ne verecek?" sorusunu bir silsile içinde çalışmanın sonucunda kendini güvende hissetme ihtiyacının dile geldiği bir vaka gerçekleşmiştir. Bir başka kişi için bu daha farklı bir ihtiyaç olabilir elbette. Özellikle maddi görünen ihtiyaçların altında yatan psikolojik ihtiyaçları görebilmek adına bu soru çok etkili olacaktır.

"Bu bana ne verecek?" sorusunu şu an kendinize soracak olsanız, nereden başlamayı seçerdiniz?

SORULARIN CEVAPLARI HAKKINDA

Cevap bazen çok yakınlardadır, bazen ise çok uzaklarda.
Bazen de çoktan gelmiştir, henüz fark edilmemiştir...

SORULARIN CEVAPLANDIĞINI NASIL ANLARSINIZ?

"Çizdiğim her resim kendi yaşamıma
sorduğum bir soruydu."
- Leonardo da Vinci

Günlük, akademik ya da iş yaşamında sorularınızın cevaplanıp cevaplanmadığını anlamanız genellikle kolay olacaktır. Ağırlıklı olarak bilgiye dayalı cevapları takip etmek yeterlidir. Bu cevapların kesin bir yargıya dayalı olması olasılığı da yüksektir.

Ancak daha derin sorular söz konusu olduğunda, cevabı bulmak kolay olmayacaktır. Çünkü her cevap hemen ve açık bir şekilde gelmez. Bazen cevap sözcüklere dökülmez, içten verilebilir. Bazen cevap verilir ancak bu gerçekten bir cevap olmaktan uzaktır, soran kişiyi durdurmak amacı taşıyabilir.

Soru ne kadar güçlü olursa, cevap için kişinin bilgisine, bedenine, bilinçaltına gitmesi mümkün olabilecektir. Bazı sorular bilinçten bilinçaltına, bazıları ise bilinçaltından bilince doğru akabilir. Cevap bazen dile gelen sözcüklerde ya da yutulan sözcüklerde, bir rüyada, bir dil sürçmesinde ya da gözyaşında

olabilir. Özellikle kendinize sorduğunuz sorularda, zihninizi olduğu kadar, bedeninizi, rüyalarınızı, sezgilerinizi takip etmek gerekecektir.

Bazen cevap hemen gelir, bazen günler, belki yıllar sonra gelebilir. Soru zihinde olta atmış beklerken birden oltaya takıldığı olur, şaşırırsınız. O anda bazen hayat durur, cevap gelmiştir çünkü.

Cevabın bir süre önce gün yüzüne çıktığı ancak henüz görülmeye hazır olunmadığı durumlar da vardır. Yıllar önce duyduğunuz bir tedavi yöntemini nasıl daha evvel hatırlayamadığınızı fark edebilirsiniz. Ya da aradığınız cevap, aslında bir süredir kullanmaya, sözünü etmeye başladığınız bir şey olabilir. Cevap olarak bunu henüz almamışsınızdır. Bir süredir daha küçük beden giysileri "Bir gün içine girersem, kullanırım." düşüncesiyle satın almaya başlamışken, beklemediğiniz bir an diyete girip bu bedene düşersiniz. Oysa yıllardır zayıflama hayali kurarken, ne oldu da şimdi başardığınızı anlamak zor olsa da, bilinçaltının sizi bir süredir hazırlamaya başladığı açıktır. İçsel sorularda beden cevapları zihinden önce bulur.

Sorular bir şeyi bitirmeye, anlamaya, eyleme geçmeye, durmaya, görmeye, hissetmeye hizmet ediyorsa cevaplanmış olacaktır.

Sorduğunuz bir sorunun cevabını haftalar, aylar, yıllar sonra fark ettiğiniz bir anınız oldu mu?

SİZE YÖNELTİLEN SORULARA HER ZAMAN CEVAP VERMEK GEREKİR Mİ?

"Söylenemiyor çok şey susmadan..."
- Özdemir Asaf

Soruları her zaman yanıtlamak gerekmiyor. Sessizliğin gücüne sığınıp, kan akışınızın kulağınızda bıraktığı yankıdan başka bir şey duymaksızın durmak, durmak ve yanıtın olasılıklar patikaları ormanına dalmadan, sadece soruyla baş başa kalmak gerekir. Ne zaman bunu terçih etmek gerektiğini, ***bu ihtimali bildiğiniz sürece***, ihtiyacınız olduğu an geldiğinde anlar ve durursunuz. Cevap bazen sessizliktedir. Bilgelik bazen hazır cevaplılıkta değil, sadece sessizliktedir.

Bazen de sorulara soru ile dönmek gerekebilir. "Kendinizden biraz söz edebilir misiniz?" şeklinde gelen bir soruya "Benimle ilgili özellikle bilmek istediğiniz nedir?" cümlesiyle dönebilirsiniz. Yaşamınızla ilgili saatler boyunca bahsedebileceğiniz pek çok detaydan arınmış, karşı tarafın özellikle merak ettiği alanla sınırlı bilgi paylaşmanız beklenirken, sorulan

sorunun çok detaylı bir cevap alabilecek şekilde seçilmiş olmasını artık fark edebilirsiniz. Çok genel sorulan soruları beklenen alanla sınırlamak cevabı yönetmek açısından faydalı olabilir.

Retorik (hitabet sanatı) sorular da cevap gerektirmez. Dinleyici için çok çekici olan bu sorular, hitabet sanatının bir parçasıdır. Bu sorular soru formatında bir çeşit beyan olup, genellikle aynı fikirde olma eğilimi yaratırlar.

- Tasarım ve üst düzey güvenliğin buluştuğu bu araç, sizin gibi çocuklu aileler için çok ideal öyle değil mi?
- Bu oyunda şiveyi çok iyi kullanmıyor mu?

Bu kapsamda ele alınabilecek imalı, ön yargılı, varsayımlara dayalı soruları da cevaplamak yerine, bir soru ile çevirmek birçok cevaptan daha etkili olacaktır. Elbette yanıtsız da bırakılabilir. Şayet karşınızdaki kişi kendi iç sesinin etkisiyle soru getirdiyse, aslında bu bir soru olmayacaktır. Sorudan çok, kendini onaylatma çabası, eleştiri ya da fikrini size empoze etmeye dayalı bir girişim olabilir. Bu durumda kalındığında zihninizin sizi cevap vermeye yönlendirmesini farkındalıkla durdurabilirsiniz. Aşağıdaki örnekleri bu bağlamda inceleyebilirsiniz.

- Beni kontrol etmeye mi geldin?
- Ne yani, vazgeçtiğini mi söylemeye çalışıyorsun?
- Ben bu söylediklerinden hiçbir şey anlamadım, ne demeye çalışıyorsun?
- Söylediklerimi harfiyen yapacaksın değil mi?
- Sana çok ihtiyacım var, beni bırakmayacaksın, öyle değil mi?

Bu sorulara karşı yeni bir sorunuz olsa bu ne/neler olurdu?

"BİLMİYORUM" DİYEBİLMENİN ERDEMİ ÜZERİNE

"En iyi komutanlar en uygun zamanda
soru sorma yeteneğini geliştirenlerdir."

- Attila

Her sorunun mutlaka bir cevabı olmalı mıdır? Kesinlikle hayır. "Bilmiyorum." demek de bilinçli bir cevap olabilmektedir. Hatta "Bilmiyorum." cevabı kutlanmalıdır. Bilmeyenin kabul görmesi öğrenmeyi de teşvik eder, yolu açar ve ilerideki sis bulutlarını açar. Yargılanmayan bir "Bilmiyorum." cevabı gelişimin, değişimin ve dönüşümün ilk sinyallerini verir. Her şeyi bilen, her şeye bir cevabı olanın öğrenebileceği ne olabilir ki?

Bilinmeyeni ortaya çıkarmak kişiyi eleştirmek için değil, geliştirmek için büyük bir fırsattır. Bu nedenle bilinmeyen eksiklik değil, bir fırsattır. Bu fırsatı göremeyenler her soruya bir cevap vermenin telaşına düşebilir, hemen herkesin bilemeyecekleri olabileceği gerçeği yok sayılabilir.

Güçlü, özgüvenli bir kişilik "Bilmiyorum." demekten kaçmayacağı gibi, yeni öğrenmeler için yola çıkma fırsatını görecektir.

En son "Bilmiyorum." dediğiniz günü hatırlıyor musunuz? Bilmediğiniz neydi?

SORULAR NEREDE BİTMELİ

"İlk önce kendine ne olacağını sor,
sonra ne yapmak gerekiyorsa yap."
- Epiktetos

Varmanız gereken yere geldiğinizde soru sormayı bırakmanız önemlidir, ilerleme sağlamak için bu gereklidir. Soruları sürdürmek kararsızlığı güçlendirerek, özgüveni zedeleyebilir, eyleme geçmeye engel oluşturabilir. Vardığınız yerde kalabilmek ve elinizdeki ile mutlu, doyumlu hissetmeniz beklenmektedir.

"Sordum, sordum, sordum..."

"Şimdi duruyorum." diyebilmelisiniz.

Sorulmamış bir soru, denenmemiş bir yoldur...

GÜÇLÜ SORU SORMANIN SANATI KAPSAMINDA ALIŞTIRMALAR

"Doğru soruyu sormak bilmenin yarısıdır."

- Roger Bacon

Kitap boyunca güçlü soru yapısını, soruları sanat boyutunda kullanma yeteneğinizi nasıl sergileyebileceğinizi incelediniz. Tüm içerik boyunca bazı soru örneklerini de paylaştık. Bununla beraber soru sorma becerisini güç (zihin) ve sanat (kalp) boyutunda geliştirmenize yardımcı olacak aşağıdaki alıştırmaların da katkı sağlayacağına inanıyoruz.

Dilediğiniz alıştırmadan başlayarak, dilediğiniz kadar kullanabilirsiniz.

1. ALIŞTIRMA

İlk adım olarak bir defter edinmeniz gerekir. Bu defterin adı "Soru Defteri" olsun.

Önce kendinize soru ile ilgili sorular sorarak başlayabilirsiniz.

Hayatınız boyunca size sorulan en zor soru nedir?

Hayatınız boyunca size sorulan ve sizi en derinden etkileyen soru neydi? Ya da sizin birine sorduğunuz en zor soru?

Bir süre sonra doğru cevap vermediğinizi düşündünüz mü?

Bugün aynı soruyla karşılaşsanız cevabınız aynı olur muydu?

Bu deftere aklınıza gelen tüm soruları ekleyerek kendi soru defterinizi oluşturabilirsiniz.

2. ALIŞTIRMA

Merakla takip ettiğiniz bir dizi seçin. En sevdiğiniz karakteri belirleyin. İzlediğiniz süre boyunca beğendiğiniz bu karakteri sorgulayıcı, yargılayıcı şekilde sorularınızla eleştirin. Karakterin dış görünümü, oyunculuk becerisi, dizideki kararları yani aklınıza gelebilecek tüm olasılıklar dahilinde sorularınızla ele alın. "Bu saç modelinin yüzüne yakıştığını mı düşündün?", "Bir oyuncu olarak kahkaha konusunda özel bir eğitim aldın mı?", "Kız kardeşine karşı bu kadar acımasız olmak zorunda mısın?", "Hep mi kendini düşünür insan?" Kendi olası sorularınızı aklınıza geldiği kadar sıralayın.

Birkaç denemeden sonra, bu alıştırmayı tamamlayarak aşağıdaki soruları kendiniz için yanıtlayabilirsiniz.

Bu alıştırma sizi iyi hissettiriyor mu? Bedeniniz geriliyor mu, rahatlıyor mu?

Gün içinde farklı mekân, zaman ve kişilere yönelttiğiniz sorularınız ile bu alıştırmadaki sorularınız arasında bir benzerlik var mı?

3. ALIŞTIRMA

Bu alıştırmayı öncelikle evde denemeniz daha uygun olabilir. Daha sonra işyerinde de uygulamayı yapabilirsiniz.

Telefonunuz çaldığında, bekleyin, hemen açmayın. Çalma sesini dinleyin. Bu sırada zihninizde akan düşünceleri takip edin.

Ne yapmak istediğinizi, bedeninizin neyi yapmaya ihtiyaç duyduğunu, zihninize dolan düşünceleri belirleyin.

Hangi zihinde olduğunuzu görüyorsunuz? Öğrenen mi, yargılayan mı? Bu zihniyetin size nasıl bir etkisi var? Bunu sürdürmek istiyor musunuz? Sürdürmek istemiyorsanız, bunu değiştirmek için neye ihtiyacınız var?

4. ALIŞTIRMA

Bir masal kitabı alın. Masal kitabında ilginizi çeken bir masalı, sorular sorarak anlatmayı deneyin. Ne görüyorsunuz?

5. ALIŞTIRMA

Bir soru gelir gelmez cevaplamak eğiliminde olabilirsiniz. Hemen harekete geçme ihtiyacı duyduğunuz anlarda kendinizi durdurun. Aslında hemen aksiyon almak, cevap vermek, karar ya da tepki vermek zorunda olmadığınızı hatırlayın. Bırakın zaman aksın ve siz o an harekete geçmemiş olun. Gözlemleyin. İzleyin, kendinizi ve çevrenizi.

Gözlemci kimliğiniz devreye girdikten sonra daha sağlıklı, daha kararlı, daha stratejik, daha duyarlı, daha doyumlu adımlar attığınızı göreceksiniz. Tepkisel davranmayı bıraktığınız yerde başlayacak yeni tepkilerinizin neler olduğuna odaklanın. Bunları nasıl sürdürebileceğiniz üzerinde düşünebilirsiniz.

6. ALIŞTIRMA

Size en sık sorulan soruları listeleyin. Bu sorular ile ilgili hisleriniz neler? Duyduğunuz bu soruların değişmesini mi istersiniz, yoksa bu sorulardan memnun musunuz?

7. ALIŞTIRMA

Her gün kendinize 10 dakikalık randevular verin. Her gün yapılacak bu çalışma için sabah 10 dakika erken kalkmak, gece uyumadan 10 dakika önce randevulaşmak, gün içinde bir mekânda 10 dakika organize etmeniz mümkün. Tıpkı uçakta, acil durumlarda maskeyi önce kendinize takmanız gerekliliğinde olduğu gibi, yaşam boyunca kendinize önceliği tanımanız hayatidir.

Bu randevuda sadece siz ve siz olacaksınız. Araya telefonların, başkalarının girmeyeceği bu süre boyunca o an nelerin zihninizden akıp geçtiğine odaklanın. Gün boyunca gündeminize düşen istekler, duygular, düşünceler neler? Bunlarla ilgili gerçekten hangisine kapıyı açmalısınız? Neye ihtiyacınız var? Bu kararı vermek neye hizmet edecek? Acele etmeden, kendinizi gözlemleyerek ilerlemenizi sağlayacaktır bu alıştırma.

Alıştırma ile gündemin kovaladığı kişi olarak karar vermeyi seçmediğinizi kendinize öğretmiş olacaksınız. Her günkü randevunuzun açılış sorusu "Şu anda neler oluyor?" olacaktır. Bu soruya yanıt vermek için birkaç randevunuzun geçmesi gerekebilir, hiç sorun değil. Lütfen sabırla gözlemci kimliğinizin gelmesini bekleyin. Şu anda neler oluyor?

8. ALIŞTIRMA

Gün boyunca karşılaştığınız durumlarda iç konuşmalarınız bir cevap ifadesi mi, yoksa soru mu? Aklınızdan geçen bu ifadeleri izleyerek hangisine daha çok yer verdiğinizi inceleyin.

Hangi durumlarda soru soruyorsunuz?

Hangi durumlarda bedeniniz daha sakin ve olumlu tepkiler veriyor?

Sorular ya da cevaplarda yargılayan, suçlama yönelten bir yöneliminiz var mı?

İç soru ya da cevaplar sizi rahatlatıp, sakinleştiriyor mu?

Neye odaklanıyor, hangisinde daha çok kalıyorsunuz, sorular mı cevaplar mı?

Soru ve cevapların birbirine oranı nedir?

Kendiniz ve başkalarıyla ilgili sorduğunuz soruların oranı nedir?

9. ALIŞTIRMA

Kendinizi sadece sorularla tanıtan bir yazı hazırlayın.

10. ALIŞTIRMA

İlk aşamada bileğinize takmak üzere bir lastik edinin. Kendinize sorduğunuz soruların yıkıcı, engelleyici, suçlayıcı olduğunu fark ettiğiniz her an için lastiği gerip bırakın. Gün boyunca bu hatırlatıcı ile kat ettiğiniz gelişme sizi şaşırtacaktır.

11. ALIŞTIRMA

Soru üreten bir makine olduğunuzu düşünün. Ürettiğiniz ilk on soru ne olurdu. Buraya yazın.

12. ALIŞTIRMA

Beyin fırtınası yönteminden yola çıkarak uygulanacak bu alıştırma için son bir haftadır zihninizi meşgul eden bir konu seçin. Bu konuya ilişkin soruları bir A4 kâğıdına alt alta sıra-

layarak yazın. Sorularınızı düzeltmeyin, imla hatası ve cümle düşüklüğü önemli değil. Sorularınız sonra erdiğinde, kalemi diğer elinize alın. Yani sağ elini kullananlar sol eline, sol elini kullananlar ise sağ eline aldığı kalemle soru üretmeye devam edin. Bu bölümde sorular daha yavaş gelebilir, bekleyin. Kullandığınız sayfa bittiyse yeni bir tane alabilirsiniz.

Sorularınızın bittiğine karar verdiğiniz anda sorularınızı mümkünse sesli okuyun. Seçtiğiniz üç sorunuzun yanıtları ile konuya bir kez daha bakın. Konuyla ilgili tatmin edici bir yere gelene dek bu alıştırmayı yapabilirsiniz. Unutmayın ki, sorulmamış her soru açmadığınız bir kapıdır.

13. ALIŞTIRMA

Çok arzu ettiğiniz bir konuyu ele alın. Belirlediğiniz bu konuyla ilgili tekrar eden soruyu getirerek derindeki amacı ortaya çıkarın. Nerede ulaştınız bu amaca? Sizi bu amaca taşıyabilecek başka seçenekleriniz neler? İzleyebileceğiniz daha kısa ya da daha tatminkâr başka bir yol var mı?

14. ALIŞTIRMA

Aşağıdaki gibi bir "Haftalık Sorular Listesi" oluşturabilirsiniz. Hafta boyunca gün gün takip edilecek bu tabloya tamamladıkça ara verebilir, yeni bir hedef ya da hedefler konu olduğunda tekrar başvurabilirsiniz.

Bu tabloyu 10'lu bir puanlama ile değerlendirerek, her hafta sonu işlerin nasıl gittiğini görmek üzere ortalama değeri görebilirsiniz.

HAFTALIK SORU LİSTESİ								
Elimden Geleni Yaptım mı?	Pzt	Sal	Çar	Per	Cum	Cmt	Paz	ORTA-LAMA
İşime anlam katmak	1	9	10	9	8	8	8	7,57
Spor yapmak	10	10	2	4	4	7	3	5,71
Ekibin motivasyonu	10	10	10	10	10	10	10	10
Çocuğumla oyun oynamak	8	10	10	10	10	3	8	8,43
Kitap okumak	0	0	0	5	0	0	0	0,71
Düzenli uyumak	0	7	5	8	2	2	0	3,43

15. ALIŞTIRMA

Bu alıştırmayı hem kendiniz hem de başkalarına destek için kullanabilirsiniz. Yaşadığınız bir problemi belirleyin, bir yere yazabilirsiniz. Yazdığınız problemi sesli olarak okuyun veya destek verdiğiniz kişiye sesli okutun. Kulağa nasıl geldiğini düşünün, eksik, abartılı, yeterli mi? Varsa düzeltmeleriniz yaptıktan sonra tekrar sesli okuyun/okutun.

Ardından sırasıyla aşağıdaki soruları yönlendirin.

- Bu problemin iyi yanı nedir?
- Neler henüz olması gerektiği gibi, mükemmel değil?
- Bunu istediğim hâle getirmek için yeni neler yapabilirim?

- Bunu istediğim hâle getirmek için neleri yapmayı bırakabilirim?
- Bunu istediğim hâle getirmek için gerekenleri yaparken nasıl motive olurum? Nasıl keyif alabilirim?
- Bu süreçte kimlerden destek alabilirim?

16. ALIŞTIRMA

Ajandanızın her gününe, her haftasına ya da her ayına gündeminize ilişkin bir soru yazın.

17. ALIŞTIRMA

Yaşam sorularınızın odaklandıkları ile şekillendiğinden, sorularınızı yönetmek kritiktir. Gün boyunca aşağıdaki soruları sormayı alışkanlık edinebilirsiniz. Size iyi gelenleri seçerek yola çıkabilirsiniz.

Sabah Soruları

1. Şu anda hayatımda neler beni mutlu ediyor?
2. Sahip olduğum en kıymetli şeyler neler?
3. Şükrettiklerim neler?
4. Yaşamımı adadığım hayat amacım ne?

Öğle Sorusu (Küçük bir mola)

1. Şu an neredeyim?

Gece Soruları

1. Bugün neler başardım?
2. Bugün ne öğrendim?
3. Bugün yaşam amacıma nasıl bir katkı sağladım?
4. Bugün kime destek oldum/kimi mutlu ettim?

18. ALIŞTIRMA

Katıldığınız şirket toplantılarında, veli toplantılarında ve diğer toplantılarda nasıl güçlü sorular sorabileceğinizi önceden düşünün ve bir hazırlık yapın.

19. ALIŞTIRMA

İzlediğiniz filmlerde dikkatinizi çeken güçlü soruları soru defterinize yazın.

20. ALIŞTIRMA

Bir karar verdiğinizde, bir proje tamamladığınızda, kararsız kaldığınız çeşitli durumlara uyarlayabilirsiniz.

Bu alıştırma için bir kâğıt metre edinmeniz yeterli. Aşağıdaki soruları sorarak, cevabınız ölçüsünde kâğıt metrenizden yırtarak, elinizde kalan kısmın sizin için yeterli olup olmadığına karar verebilirsiniz. Örneğin "Ne kadar mutluyum bu kararı vermekle?" sorusunu sorduğunuzda elinizdeki kâğıt metrede mutluluğunuzu ifade eden rakamı elinizde bırakacak kadarını yırtabilirsiniz. Cevabınız 65 ise 65 cm yazan yerden yırtın. Sonraki sorunuz da "Bu bana yeter mi?" olabilir.

Aşağıdaki ya da kendi getireceğiniz soruları kullanarak kâğıt metrenizle cevaplarınızı somutlaştırabilirsiniz.

1. Bunu gerçekten ne kadar istiyorum?
2. Bunu yapmak/yapmamak kariyerime ne kadar hizmet edecek?
3. Ne kadar mutlu olacağım buna sahip olarak?
4. Buna gerçekten ne kadar ihtiyacım var?
5. Yaşam amacıma ne kadar yakın olurum?

21. ALIŞTIRMA

Kendinize ait bir soru kitabı yazmış olsanız, bunun ön sözüne ne yazardınız? Kitabınızın kapak tasarımı nasıl olurdu?

22. ALIŞTIRMA

Önemli bir davranış değişikliği yolunda iken aşağıdaki sorular ile çalışabilirsiniz. İşinizi değiştirmek, kilo vermek/almak, arkadaşlarınıza daha çok zaman ayırmak, çocuğunuzun derslerine daha çok destek olmak gibi büyük ya da küçük pek çok karar da kullanabilirsiniz.

İlk adım bu amacınızı/niyetinizi belirlemek. Ardından bu niyet/amaç kapsamında aşağıdaki soruları sırasıyla yanıtlayın.

1. Hayatınızla ilgili değiştirmek istediğiniz şey/şeyler nelerdir?
2. Ne kadar zamandır uğraşıyorsunuz? Ne kadar süredir bugün, yarın ya da pazartesi günü başlayacağınızı söylüyorsunuz?
3. Nasıl gidiyor? Başladınız mı, sonuç alabildiniz mi?

Bu üç soru hayatınızda değiştirmek istediğiniz bir şeyle uğraşırken karşı karşıya kaldığınız üç problemi gün yüzüne çıkaracaktır.

1. Soru: Bir şeyleri değiştirmeniz gerektiğini kabul edememeyle karşılaşabilirsiniz. Bu noktada genellikle mantıklı bahaneler sıralanarak, belli ölçüde direnç görülebilir.
2. Soru: Ataletin gücünü görebileceğiniz soru budur. Konfor alanından çıkma yönündeki çabayı görmek ya da göremek bu sorunun cevabı olacaktır.

3. Soru: Çabanın nasıl hayata geçtiği ya da adım atılamadığı bu soruda yanıtlanacaktır.

Bu alıştırmada değişim için kişinin bunu arzu etmesi gerektiğini bilerek ilerlemek gerekir. Kişi istemediği sürece birinci sorudaki hedef aslında sadece bir niyettir. Dolayısıyla sadece niyet söz konusu ise diğer soruların etkili olmasını beklememek gerekir. Bu durumda aşağıdaki soru ile tamamlayabilirsiniz;

- Bu kimin gerçeği?

23. ALIŞTIRMA

Bu çalışma bir çeşit tersine mühendislik ile tasarlanmıştır. Hedef aldığınız belli bir konu için kullanabileceğiniz gibi, özellikle iş yaşamındaki liderlere yönelik iyi sonuçlar veren bir uygulamadır.

Kullanılan aktif sorular ile nerede çaba gösterdiğiniz, nerede pes ettiğinizi görebilirsiniz. Kurban rolü yerine kontrolü elinde tutan konuma geçerek sorumluluk alınmasını desteklemektedir.

1. Bugün kendime net hedefler koymak için elimden geleni yaptım mı?
2. Bugün hedeflerime doğru ilerlemek için elimden geleni yaptım mı?
3. Bugün işime anlam kazandırmak için elimden geleni yaptım mı?
4. Bugün mutlu olmak için elimden geleni yaptım mı?
5. Bugün iyi ilişkiler kurmak için elimden geleni yaptım mı?
6. Bugün işime tam olarak katılım göstermek için elimden geleni yaptım mı?

24. ALIŞTIRMA

Çok sevdiğiniz bir şiiri, soru kelimeleri kullanarak tekrar yazın. Yazdığınız şiir nasıl görünüyor? Soru defterinize şiirinizi yazabilirsiniz.

25. ALIŞTIRMA

Şu anda sadece 3 soru sorma hakkınız olsa; kime hangi soruları sorardınız?

26. ALIŞTIRMA

Çevrenizde size sorulan soruları düşünün. Size güçlü gelen soruları soru defterinize yazın.

Çevrenizdeki insanlara sorduğunuz sorulara bir bakın. Size güçlü gelen soruları soru defterinize yazın.

27. ALIŞTIRMA

Gözlerinizi kapatın ve kendinizi bir çember içinde düşünün. Bu çemberin içindeyken kendinize mevcut durumunuz ile ilgili sorular sorun.

Şimdi içinde bulunduğunuz çemberin hemen yanında başka bir çember olduğunu hayal edin.

Diğer çembere geçmek için kendiniz hangi soruları sorabilirsiniz? Yani sizi harekete geçirecek sorular ne olabilir? Bu sorularınızı oluşturduğunuz soru defterinize de yazabilirsiniz.

28. ALIŞTIRMA

Kendinizi en iyi hissettiğiniz anı hatırlayın. Bu anı yazın. Yazdığınız bu anı, sorularla tekrar yazmayı deneyin. Sorduğu-

nuz en güçlü üç soruyu belirleyin. Bu güçlü soruları kendinizi güçsüz hissettiğiniz anlarda yine kendinize sorun.

29. ALIŞTIRMA

Elinizde sihirli bir lamba olsa, bu lambadan çıkan cine, üç soru sormak isteseniz, hangi soruları sorarsınız?

30. ALIŞTIRMA

Erteleme ya da atalet benzeri bir gündeminiz olması durumunda "Yapılanlar Listesi" düzenlemeye başlayın. Basit iki soruyla yönetilecek olan bu listede bitirilen işlerin fazla olması motivasyonu artıracaktır. Bunu günlük ya da haftalık bazda ele alabilirsiniz. "Yapılacaklar Listesi" yerine geçecek bu çalışmada aşağıdaki formatı kullanabileceğiniz gibi, ihtiyacınıza uygun olarak değiştirmeniz de mümkün.

YAPILANLAR LİSTESİ -12.04.2019-			
EYLEM		BAŞLADI MI?	BİTTİ Mİ?
1	Evin tadilatı için teklif almak		+
2	Şirketin aylık satış raporunu tamamlamak	+	
3	Haftalık ekip toplantısını gerçekleştirmek		+

31. ALIŞTIRMA

Çevrenizdeki herkese sormak istediğiniz üç soru belirleyin. Soruların üçü de açık uçlu soru olmalıdır. Bu soruları sohbetleriniz sırasında tanıdığınız veya yeni tanıştığınız insalara sormaya başlayın. Bir süre sonra cevaplarını derlediğiniz bir uzmanlık alanınız da olacaktır.

32. ALIŞTIRMA

Aşağıdaki tabloyu mevcut durumunuzda değerlendirmek üzere dilediğiniz zaman kullanabilirsiniz. Öncelikle başlık kısmına üzerinde çalıştığınız sorunuzu yazmanız gerekir. Aşağıda detaylı bir örnek görebilirsiniz. Bu tabloyu geri bildirim yapmak üzere yakın olduğunuz ya profesyonel yaşamda çalıştığınız kişi için de kullanabilirsiniz.

MESLEĞİMDE KENDİMİ GELİŞTİRMEK İÇİNE NEYE İHTİYACIM VAR?			
	İYİ YAPTIKLARIM --- DEVAM ET	**DAHA İYİ YAPABİLECEKLERİM --- BEKLE VE ÜSTÜNDE ÇALIŞ**	**YAPMAMAMDA FAYDA GÖRDÜKLERİM --- DUR VE ARTIK YAPMA**
1	İyi bir dinleyiciyim	Yargılayan zihinde olduğumu fark etmeye başladığım örnekler var	Çok konuşuyorum, uzun cümleler kuruyorum
2	Geribildirim almaya açığım		Kapalı uçlu sorulara sıkça yer veriyorum
3			Sorulara yeterince yer vermiyorum

33. ALIŞTIRMA

Bu çalışma yaşamının amacı ile günlük yaşantın arasındaki tutarlılığı görmeye destek olacaktır.

Farz edelim ki şu anda devam eden yaşamınızın düzenine kısa bir ara verme kararı aldınız. Mesela bir yıllık bir ara. Kendinizle ilgili bu süre boyunca ne yapmak istiyorsunuz? Ne yapmaya ihtiyacınız var? Nereden başlamak istersiniz? Başkalarının fikirleri bir yana, kendinize verdiğiniz bu bir yıllık izin süresi boyunca geçiminizi nasıl sağlayacaksınız? 365 günün planlaması ne olacak? Daha çok kitap okumak? Seyahate çıkmak? Evden çıkmamak? Sevdiklerine düzenli zaman ayırmak? Youtube kanalı açmak?

Nereden başlayacaksınız? Aldığınız 365 günlük bu molanın yaşamının bundan sonraki sürecine sağlıklı biçimde hizmet etmesi için getireceğin güçlü sorularınız neler olacak?

34. ALIŞTIRMA

Daha önce hiç bulunmadığınız ve gitmeyi çok arzu ettiğiniz bir yere giden bir tren seyahati kazandınız. Trenin tamamı size ait olacak bu seyahat boyunca. Dilediğiniz kadar kişiyle seyahat etme şansınız var. Dilerseniz bir, dilerseniz 10 kompartıman uzunluğundaki trende seyahat edebileceksiniz. Bu seyahatin tek bir kuralı var; sizinle beraber bu seyahate katılacak kişileri yine sizin belirleyeceğiniz üç soru ile seçmeniz gerekir. Bu sorular ne olacak?

35. ALIŞTIRMA

Gelecekten 98 yaşındaki "siz" karşınıza geldi. Size sorusu ne olurdu?

36. ALIŞTIRMA

Sizi en kızdıran durumları listeleyin. Ardından bu durumlarla karşılaştığınızda karşınızdaki kişilere ne sormanızın uygun olacağını düşünün. Sorularınız hangi zihniyetten geldi? Yargılayan mı, yoksa öğrenen zihniyet mi? Size iyi gelen ve bu tür durumlarla karşılaştığınızda kullanabileceğiniz güçlü sorularınızın listesini oluşturabilirsiniz.

37. ALIŞTIRMA

En sık sorduğunuz soru hangisi? Çevrenizdekilerden de yardım alarak bu soruyu ya da soruları tespit edebilirsiniz. Bu soru ya da sorulara baktığınızda, memnun musunuz? Bu soruyu ya da soruları daha güçlü yapmak üzere bir dokunuş ihtiyacı var mı? Varsa nasıl olurdu?

38. ALIŞTIRMA

Sizce dünyada en sık sorulan 5 soru nedir? Bu soruları dünyadaki yaşıtlarınızı düşünerek belirleyebilirsiniz. Bu soruları siz de kullanıyor musunuz? Bu soruları daha güçlü hâle getirerek soru defterinize alabilirsiniz.

39. ALIŞTIRMA

21 yaşındaki siz ile tekrar temasa geçme fırsatınız oldu. Kendisine ne sorardınız?

40. ALIŞTIRMA

Beğendiğiniz kartpostallardan oluşan 50 adet edinerek, her birinin arkasına güçlü birer soru yazın. Aile dostlarınız ya da

iş yerinizde çeşitli platformlarda bu soru setini çeşitli amaçlarla kullanabilirsiniz.

41. ALIŞTIRMA

Her gün ya da sıklıkla görüştüğünüz kişiler için bağınızı güçlendirmeyi destekleyecek iki üç soruluk bir soru seti hazırlayabilirsiniz. Örneğin, çocuğunuza her gün aşağıdaki soruları sorarak ilişkinizi derinleştirebilirsiniz.

- Bugün seni en mutlu eden şey ne oldu?
- Bugün öğrendiğin en heyecan verici şey neydi?
- Bugününü değerlendirecek olsan bugün hangi renk olurdu?

42. ALIŞTIRMA

Sosyalleşmek ya da yeni insanlarla tanıştığınızda kullanmak üzere, kısa konuşmaları başlatacak ve olumlu bir diyalog geliştirecek bir soru listesi hazırlayabilirsiniz. Böylelikle ihtiyaç duyduğunuz durumlarda bir başvuru kaynağınız olacaktır. Unutmayın ki, herkes kendisiyle ilgilenilmesini, değer görmeyi arzu eder. Sorularınız bu tanışma sürecini kolaylaştıracaktır.

43. ALIŞTIRMA

Her ayın ilk üç günü içinde ayın sonunda kendinize soracağınız bir soru listesi oluşturabilirsiniz. Ay sonunda bu soru listesinin üzerinden sorularınızı cevaplayarak aylık bir düzen oluşturabilirsiniz. Böylelikle özellikle erteleme, yeni alışkanlıklar oluşturma ya da bırakmak istediğiniz alışkanlıklar konusunda kendinizi yönetmek üzere çalışmanız mümkün. Bunu

yıllık bazda da takip etmek mümkün olmakla beraber, aylık bazda izlenmesi avantaj sağlayabilecektir.

44. ALIŞTIRMA

Evinizde ya da işyerinizde kullanımının uygun olmadığını düşündüğünüz soruları belirleyin. Ardından seçtiğiniz bir soruyu ilgili herkese ilan ederek kullanımdan kalktığını duyurmanız gerekir. Bu sorunun kullanılması hâlinde iki seçenek olacaktır.

- Soru cümlesi bitmeden kişi fark eder, diğerleri tarafından uyarılarak cümleyi tamamlamadan durursa, "Fark ettim." diyerek ceza almayacaktır.
- Kişi yasaklı soruyu kullandıktan sonra fark eder ya da uyarılırsa küçük bir ceza alacaktır. Biz iki ceza önerebiliriz, siz kendi uygun gördüğünüz bir tane de belirleyebilirsiniz.

- Görevi olmadığı hâlde bir ev ya da ofis işinin o kişi tarafından tamamlanması,
- Küçük miktarda bir para cezası ödemesi.

Aylık süreçte toplanan parayı ortak bir kutlama olarak kullanabileceğiniz gibi, desteklediğiniz bir derneğe bağış olarak iletebilirsiniz. Rakamın küçük olması eminiz ki, hiçbir kuruluş için sorun oluşturmayacaktır.

Bu oyunu, ilgili soru cümlesinin kullanımdan kalktığına karar verdiğinizde sonlandırabilirsiniz. Genellikle bir aylık süre uygundur, bir aylık uzatma ile iki ay boyunca bir soru cümlesi için çalışılması yeterli olabilir. İhtiyaç duyulursa ara verdikten sonra aynı cümleye tekrar başlayabilirsiniz.

45. ALIŞTIRMA

Size güç veren, motivasyon sağlayan, yaşam yolculuğunuzda ya da belirlediğiniz hedefi hatırlatacak bir soru belirleyin. Bu soruyu görebileceğiniz bir yere yazın, sıklıkla karşılaşacağınız şekilde bir ya da birkaç yere de koyabilirsiniz. Örneğin, bilgisayarınızın üstüne, cep telefonunuzun ekranına, buzdolabının kapağına vb. Bu soru ile her karşılaştığınızda 3 saniye zaman ayırmanız faydalı olacaktır. Sorunuz ne olursa olsun, çok uzun bir süre kalması, zaman içinde kendisini fark etmemenizle sonuçlanacaktır. Bu nedenle soruyu değiştirmenizi ya da sorunun yazı biçimini değiştirmenizi önerebiliriz.

46. ALIŞTIRMA

Bir ritüel oluşturarak, her sabah bir soru ile güne başlayın. Bu soruyu ayna karşısında sormanız özellikle faydalı olacaktır. Sabah ayna karşısında hazırlanmak, diş fırçalamak, arabaya oturmak gibi fırsatları kullanabilirsiniz. Aşağıdaki sorulardan birini kullanabileceğiniz gibi, tamamen kendinize has bir soru geliştirebilirsiniz. Sorunuzun güçlü bir soru olması zihninizin güne olumlu güdülenmesini de destekleyebilecektir.

- Bugün neye niyet ediyorum?
- Gün bittiğinde, bugünü hangi sıfatla tanımlamış olacağım?
- Bugün için kendime neyi vaat ediyorum?

47. ALIŞTIRMA

Bulunduğunuz yaşa dek kendinizi değerlendirecek olsanız, farklı yaş dönemlerinizdeki siz, size hangi soruları sorardı? Soruları belirledikten sonra, aşağıdaki sorularımıza geçebilirsiniz.

- En çok soru hangi dönemden geldi?

- Hangi dönemin sorularını cevaplamak zor ya da kolay olurdu?
- Sorulara baktığınızda hangileri güçlü, hangileri yargılan ya da öğrenen zihniyetten geldi?
- Bu sorulara verdiğiniz yanıtlar size ne söylüyor?

Yaş dönemlerini aşağıdaki yaş aralıkları itibariyle ele alabilirsiniz.

Bebeklik: 0-2 yaş

Çocukluk: 3-11 yaş

Ergenlik: 4-21 yaş

Yetişkinlik: 22-65 yaş

Yaşlılık: 66 yaş ve sonrası

48. ALIŞTIRMA

Bugüne dek yaşamınızı özetleyebilecek bir soru olsaydı, bu soru nasıl olurdu? Bu soruyu geleceğe de taşımak ister misiniz? Bunun için neye ihtiyacınız var?

49. ALIŞTIRMA

Sorularınızı başkalarına hediye edebilirsin. Okuduğunuz bir kitabın kapağı ya da iç sayfalarına sorularınızı yazarak metroda, kafede, otobüste bırakabilirsiniz. Toplantı sırasında yanınızdakilerin okuyabileceği şekilde bir yere yazabilirsiniz. Romantik bir tercihte bulunabilir, küçük bir şişeye yazıp içine koyduğunuz not kâğıdını denize bırakabilirsiniz. Çevrenizdekilere aldığınız hediyelere ekleyebileceğiniz notlarınızı sorularla tamamlayabilirsiniz. Sorular sizin yaratıcılığınız ve bırakmak istediğiniz etki ile zenginleşecektir.

50. ALIŞTIRMA

Boş bir kâğıt alarak, çöp kadın/erkek olarak kendinizi tam ortasında çizin. Ardından 15 dakika boyunca etrafınıza aklınıza gelen tüm soruları yazın. Süreyi telefonunuzdan ya da birinden destek alarak tutabilirsiniz. Süre sonunda ilk yazdığınız ve son eklediğiniz iki veya üç soruyu daire içine alın. Bu soruları kendinize yanıtlayarak alıştırmayı tamamlayabilirsiniz.

BİR SORU LİSTENİZ OLSA, NASIL OLUR?

Evet, sıra sizde!

Hayatınızda cevaplar hep olacak.

Siz sadece doğru soruları sorma yetisine ve bilgeliğine sahip olun yeter. Zihin ve kalbin dansına kulak verin.

Kendinize dürüst olup henüz cevabını bulamadığınız sorularla ilgili sabırlı olun! Hayatınızı sorularla sevin...

Tüm cevapların bir anda kolayca gelmesini beklemeyin.

Henüz hepsinin cevabını almaya hazır olmayabilirsiniz.

Mesele her şeyi tecrübe etmek.

Şu an tek yapmanız gereken kendi hayatınızla özleştirdiğiniz soruları bulup onları tecrübe etmektir.

Bunları yaparken hazır olduğunuz soruların cevapları kendiliğinden sizi bulacaktır.

Aşağıdaki soruları kendinize ya da uygun gördüğünüz çevrenizdekilere de yöneltebilirsiniz.

Çevaplarınız ya da daha çok soru için bize yazın.

İNDEKS

Zirve Deneyimi Soruları
Kendini Tanıma Soruları
Aile Yaşamı Soruları
İş Yaşamı Soruları
Yöneticilik Soruları
Koçluk Soruları
İlişki & İletişim Soruları
Beklenti Soruları
Değerlendirme Soruları
Netleştirme Soruları
Detaylandırma Soruları
Örnek İsteme Soruları
Araştırma Soruları
Geçmiş Deneyim Soruları
Harekete Geçirme Soruları
Deneyim Kazanma Soruları
Öğrenme Soruları
Seçenek Belirleme Soruları
Planlama Soruları
Tahmin Soruları
Kaynak Belirleme Soruları
Özetleme Soruları
Performans Görüşme Soruları
İş Görüşmesi Soruları (Görüşmeci olarak)
İş Görüşmesi Soruları (Aday olarak)

Karar Verme Soruları
Açıklama Soruları
Meydan Okuma Soruları
Hedef Belirleme Soruları
Yeni Bakış Açıları Kazandırma Soruları
Genel Teşhis Soruları
Kısa Konuşma Soruları
Motive Etme Soruları
Hayata Bakış Soruları
Anda Kalma Soruları
Duygulara Dair Soruları

Zirve Deneyimi Soruları

1. Hayatınızdaki en büyük başarınız nedir?
2. Kişisel olarak sizi en çok tatmin eden başarınız nedir?
3. En çok gurur duyduğun an neydi?
4. Bütün başarılarınızı düşündüğünde, insanların en çok hatırlayacağı başarınızın hangisi olduğunu düşünüyorsunuz?
5. Yaşamınız boyunca en mutlu olduğunuz gün hangisiydi?

Kendini Tanıma Soruları

6. Neye ihtiyacım var?
7. Kimden destek alabilirim?
8. Mutlu olmak için neye ihtiyacım var?
9. Yaşamak benim için ne ifade ediyor?
10. Çalışmak benim için ne ifade ediyor?

11. Beni ben yapan hangi değerlerim var?
12. Bir çocuğun gözünden ben nasıl biri (fiziksel ve kişilik özelliklerim itibariyle) olarak tarif edilirdim?
13. Bunu yapabilir miyim?
14. Bunu yaparsam ne olur?
15. Bunu yapmazsam ne olur?
16. Haklı mı olmak istiyorum, mutlu olmak mı?
17. Bu başarısızlıktan neyi öğrenebilirim?
18. Hayatta en çok ne için şükrediyorum?
19. Kendime karşı dürüst müyüm?
20. Neyi gözden kaçırıyorum?
21. Sorumluluklarım neler?
22. Dünyaya yapacağım katkı ne olacak? Bu noktaya ulaşmak için kim olmalıyım?
23. Kendime vermek isteyeceğim onay nedir?
24. Bunu ben mi söylüyorum?
25. Bu konuda başka nasıl düşünebilirim?
26. Başkalarından ne öğrenebilirim?
27. Destek olmak için ne yapabilirim?
28. Gerçekten istediğim ne?
29. Hangi soruları sormalıyım şimdi kendime?
30. Bu durumu nasıl değiştirebilirim?
31. Çevremdekilere karşı nasıl bir tutum sergiliyorum?
32. Eleştirildiğimde nasıl tepkiler veriyorum?
33. Kimsenin bilmesini istemediğim şey ne?
34. Neyi saklamak zorundayım?

35. Kendime bile itiraf edemediğim ne var?
36. Bana utanç veren şey nedir?
37. Hangi konuda kendimi yargılıyorum?
38. Yaşantımı nasıl daha kolaylaştırabilirim?
39. Neyi tolere ediyorum?
40. Nerede gerçekçi oluyorum?
41. Nasıl çalışıyorum?
42. Son zamanlarda sıklıkla aklıma gelen, düşündüğüm kim/kimler var?
43. Ruh hâlim nasıl?
44. Tercihlerim neler?
45. Çocukluğumdan hatırladığım oyuncağım hangisi? Neye benziyordu, hatırlayabilir miyim?
46. Duygularımdan kaçmak için ne yapıyorum?
47. Bunun işe yaradığını nasıl anlayacağım?
48. Çözümü nerede arıyorum?
49. Kazanma biçimim nasıl?
50. En iyiyi sergilediğimde ne ortaya çıkıyor?
51. Zor bir karar vermem gerektiğinde ne yapıyorum?
52. Çevremdeki insanlarda neyi görüyorum?
53. Otomatik olarak nerede evet, nerede hayır diyorum?
54. Nerede rahatım?
55. Nerede kendimi engelliyorum? Ne olsa bırakırım?
56. Riske etmek istemediğim ne?
57. Bağımlılıklarım var mı?
58. Yeni doğmuş bir bebeğe tek bir öğütte bulunma şansım olsa, bu ne olurdu?
59. Beklentilerim neler?

60. İnternette geçirdiğim süre -günlük veya haftalık bazda- ne? Sosyal medya kullanım sürem -günlük/haftalık- ne?
61. Bunun kolay olmasını nasıl sağlarım?
62. Yarın öleceğimi bilsem, bugün ne yapardım?
63. Beni ne güldürür?
64. En çok neye para harcıyorum?
65. Bugün kendime hangi konuda teşekkür edebilirim?
66. Bunun eğlenceli olmasını nasıl sağlayabilirim?
67. Bana ne heyecan verir?
68. Çocukluğumda gitmeyi en çok istediğim yer neresiydi? Gittim mi?
69. Değiştirmeye isteksiz olduğum şey nedir?
70. Vermekten kaçındığım karar nedir?
71. Nerede aniden duruyorum?
72. Kazanmaktan beni alıkoyan nedir? Neyi farklı yaparsam kazanırım?
73. Haklı olduğum şey nedir?
74. Neyi kabul ediyorum?
75. Tüm dikkatimi işime versem ne değişir?
76. Ne kadar yol aldım?
77. En son ne zaman katıla katıla güldüm?
78. En sık gördüğüm rüya ne?
79. Kendi hakkımda ne öğrendim?
80. Beni yolda tutan nedir?
81. En son ne zaman bir şeyi ilk defa yaptım?
82. Neden vazgeçmeyi istiyorum?

83. Şu anda yaşımı bilmiyor olsaydım, kaç yaşında olmayı isterdim?
84. Aklımda ne var?
85. Bugünüm nasıl geçti?
86. Neyi gerçekten çok seviyorum? Yakın zamanda bu hissi yaşamak için ne yaptım?
87. Yapmadığım için pişman olduğum bir şey oldu mu?
88. Yaptığım için pişman olduğum bir şey oldu mu?
89. En sık kullandığım sözcük hangisi?
90. Fikirlerine en değer verdiğim kişi kim?

Aile Yaşamı Soruları

91. Nasıl bir eşim?
92. İlişkimizi besleyen ne var?
93. Ebeveyn olarak çocuğumla kurduğum iletişimi daha güçlü kılmam için neler önerebilirsin?
94. Anne ve babamla nasıl daha iyi ilişkiler kurabilirim?
95. Kardeşimle daha iyi geçinmek için ne yapabilirim?
96. Aldığımız bu karar çocuğumuzu nasıl etkileyecek?
97. Aileme daha fazla zaman ayırmak için ne yapabilirim?
98. Çocuğumuz bizim yaptığımız işi yapmak ister mi?
99. Çocuğumuz/çocuklarımıza ayırdığımız zamandan memnun muyuz?
100. Bir aile ritüelimiz var mı?
101. Aile üyeleri olarak evimizde en çok hangi alanı kullanıyoruz?
102. Çocuklarımıza verebileceğimiz ve asla unutmamalarını isteyeceğimiz en önemli tavsiye ne olurdu?

İş Yaşamı Soruları

103. İşimi iyi planlıyor muyum?
104. Yaptığınız iş sizin için ne ifade ediyor?
105. İşinizi bir metafor ile anlatmış olsaydınız bu ne olurdu?
106. Anlaşılır ve net talimatlar veriyor muyum?
107. Telefonda iyi iletişim kurabiliyor muyum?
108. İş arkadaşlarım ile ilişkim nasıl?
109. Bir işte beni tutunduran en temel şey ne?
110. İşleri doğru yapmak mı? Doğru işler yapmak mı? Tercihiniz ne olur?
111. "Hayır" diyebiliyor muyum?
112. Hangi yetenekleri ortaya çıkarmada zorlanıyorum?
113. İşimi yaparken bundan keyif alıyor muyum?
114. Günün hangi zaman diliminde daha verimli olduğunuzu düşünüyorsunuz?
115. İşim bireysel gelişimime nasıl katkıda bulunuyor?
116. Yaptığım iş dışında en çok ilgimi çeken konu nedir? Neden?
117. Başarılı olmak için nasıl bir taktik uygulamalıyım?
118. Neleri farklı yaparsam şirketime daha fazla katkı sağlayabilirim?
119. Baskı altında çalıştığınız anlarda performansınız nasıl olur?
120. Bu proje ile bakış açımı nasıl değerlendiriyorsunuz?
121. Sizi durduran düşünceleriniz hakkında ne hissediyorsunuz?
122. Duygusal zekânızı kullanarak davransaydınız, farklı ne olurdu?
123. Size ait olmayan düşünce ve inançlar en çok nereden/kimden geliyor?
124. Nelere sahipsiniz?

125. Altı yaşındaki bir çocuğa yaptığım işi anlatacak olsam, nasıl tarif ederdim?
126. Nasıl daha iyi görünebilirim?
127. Nasıl bir giyim tarzı seçtiğimde rahat ve şık olabiliyorum?
128. Başka hangi meslek size uygun olurdu? Hangi özelliklerinizi kullanırdınız?
129. Kendime daha iyi bakmak için neye ihtiyacım var?
130. Rakiplerinizde hayranlık uyandıran özellikleriniz neler?

Yöneticilik Soruları

131. Ekipte beni lider yapan hangi özelliklerim var?
132. Hangi özellikleri güçlendirmeye ihtiyacım var?
133. Ekip yönetiminde nasıl bir liderim?
134. Eğer ekibin böyle olmasını istiyorsam, nasıl davranmalıyım?
135. Beni bir lider/yönetici olarak nasıl değerlendiriyorsun?
136. Çalışanlarıma tek bir şeyi farklı yaptırabilecek olsam bu şey ne olurdu?
137. Ekibim benim için ne ifade ediyor?
138. Ekibin üyeleri benim yanımda kendini nasıl hissediyor?
139. Ekipten en son ne zaman ve nasıl geribildirim aldım?
140. Ekipten aldığım geribildirimlerde aldığım aksiyonlar oldu mu? Onlar bunu biliyor mu?
141. Stresli anlarda çalışanlarla iletişimim nasıl?
142. Yönetici olarak kendimi güvende hissediyor muyum? Çalışanlara güven veren bir yönetici miyim?
143. Kurum vizyonunu çalışanlara aktarma noktasında yeterli performansı gösterebiliyor muyum?
144. Yeterli delegasyonu yapıyor muyum?

145. Başkalarının gelişimimi destekliyor muyum? Nasıl?
146. İş yaşamı ve özel yaşamım arasında denge sağlayabiliyor muyum?

Koçluk Soruları

147. Şu anda yaşadığınız duygu ne?
148. Yaşadığınız duygu vücudunuzun neresinde?
149. Yaşadığınız duyguyu tanımlar mısınız?
150. Sahip olduğunuz bu değer sizin için ne ifade ediyor?
151. Şu anda içinde bulunduğunuz durumu hangi mevsim ile ifade edersin?
152. İçinde bulunduğun duyguyu ... mevsimi ile tanımladınız. Bu mevsimden hangi mevsime geçmek istersiniz?
153. Ne zaman yaşadıklarının içinde kalıyorsun?
154. İç sesin sana ne söylüyor?
155. Bu konuda bir hatırlatıcı seçecek olsan bu ne olurdu?
156. Hayatında neler oluyor?
157. Bu durumda ne yapmayı seçiyorsun? Beni haberdar etmek ister misin?
158. Sen bu konuda neredesin?
159. Bu elindekilerle ne yapmak istersin?
160. Bunlar için nelerden vazgeçmeyi seçiyorsun?

İlişki & İletişim Soruları

161. Bana senin gerçekten kim olduğunun resmini gösterecek olan hayatından bir hikâye anlatır mısın? Seni bir birey olarak şekillendiren (olay, durum) nedir?

162. Çocukluğunuzdan aklınızda kalan en mutlu anınız neydi? Bu anıyı özel yapan nedir?
163. Hayatında deneyimlediğin en ilginç manevi/tinsel/ruhani olay nedir?
164. Bugün olduğun kişi olma yolunda sana yardım etmiş birinden bahsedebilir misin? Seni hayatında gerçekten kim etkiledi ve nasıl etkiledi?
165. Eğer zamanda geri gidip bir tarihi figür ile görüşebilseydin, bu kim olurdu ve neden?
166. İki, üç tane güçlü yanını söyler misin? Gerçekten neyde iyisin?
167. Hayatında şu an için en önemli şey nedir? (Ve değiştirmek istediğin bir şey nedir?)
168. Bu hafta aklında ne vardı? Ne hakkında düşünüyordun?
169. Hayatınızın en keyif veren sohbeti kiminle oldu?
170. Sizi siz yapan özelliğiniz tam olarak nedir?
171. Bu yıl deneyimlediğiniz bir büyük sevinci paylaşabilir misiniz?
172. İleride kendinizle ilgili nasıl bir gelişim planınınız var?
173. Çevresel faktörleri dikkate aldığında, mevcut stratejinizin nasıl değişeceğinizi düşünüyorsunuz?
174. Sizce bu başarıyı getiren ne oldu?
175. Sizi diğer insanlardan farklı yapan ne var?
176. Hedeflerine ulaşmak için kendinizi güçlendirmeye ihtiyaç duyduğunuz hangi alanlarınız var?
177. İşinizde geleceğinizi düşünürken sizi en çok heyecanlandıran nedir?
178. İşinizle ilgili neye daha fazla zaman harcamak, neyi daha az yapmak isterdiniz?

179. İşinizde en zevkli bölümü hangisi, hangi bölümünü gerçekleştirmekten keyif alıyorsunuz?
180. Her hafta fazladan birkaç saatiniz olsa, nasıl geçirmek isterdiniz?
181. Nelere daha fazla zaman ayırmak isterdiniz?
182. Bu başarıları neye borçlusunuz?
183. Bana güçlü yönlerinizi söyler misin? Bu güçlü yanlar geçmişte nasıl işinize yaradı?
184. Dünyada tek bir şeyi değiştirme şansınız olsaydı, o ne olurdu?
185. Yaşadığınız bu zorlu dönemde size daha çok destek olmak istiyorum. Sizin için başka ne yapabilirim?
186. Geçen ay başına gelen en önemli şey ne oldu?
187. Mutlu musunuz?
188. Olmak istediğin yere gidebilmek için nelere ihtiyacınız var?
189. Bunu kimin için yapıyorsunuz?
190. Bunun size maliyeti ne?
191. Bu konuda kimden destek alabilirsiniz?
192. Hayalleriniz neler?
193. Bu kararınız kimleri etkileyecek?
194. Böyle düşünmeniz için ne yaptım?
195. En önemli özelliğinizin ne olduğunu düşünüyorsun?
196. Neden buradasınız?
197. Siz kimsiniz?
198. Nasıl peki?
199. Kendinizi tanımanız daha mutlu bir hayat sürmenizi sağlar mı?

200. Başkasını tanımak ve anlamak kendinizi tanımaktan daha mı önemli?
201. En büyük şüpheleriniz veya tereddütleriniz neler?
202. Bunu mümkün kılabilecek olan nedir?
203. Başarısız olmayacağınızı baştan bilseniz şu anda ne yapmak isterdiniz?
204. Bunu; kaçtığınız bir şey yerine, hevesle yaptığınız bir şey hâline nasıl getirebiliriz?
205. Sevdiğiniz şeyler neler?
206. Nefret ettiğiniz şeyler neler?
207. Şu an hedeflerinizi başarmaya kendinizi adamak için doğru zaman mıdır?
208. Çoktan ayrılmanız gereken birinden veya kurtulmanız gereken bir alışkanlıktan kopamadığınız oldu mu?
209. Hayatınızın mükemmel olması için neyin değişmesi gerekir?
210. Hayat tarzınızda, size biraz daha huzur getirecek hangi değişimi yapmak isterdiniz?
211. Şu anda tüm sevdiklerinizden ayrılıp başka bir ülkeye gitmek zorunda olsanız, bu ülke hangisi olurdu? Neden bu ülkeyi tercih ederdiniz?

Beklenti Soruları

212. Mümkün olan ne?
213. Bu durum tam istediğiniz gibi gerçekleşirse ne olur?
214. Bunun sonucunda ne olursa mutlu/başarılı olacaksınız?
215. Senden bekledikleri tüm bunları sen istiyor musun peki?

216. Bu şekilde davranarak karşı tarafta bir beklenti oluşturmuş olabilir misin?

217. Bu durum senin beklentilerini etkiledi mi?

218. Benden beklediğin bir şey var mı?

Değerlendirme Soruları

219. Bundan ne anlıyorsunuz?

220. Sizce en iyi olan nedir?

221. Bu size nasıl görünüyor?

222. Bu durum hakkında ne hissediyorsunuz?

223. Sizi düşündüren nedir?

224. Tüm bunları nasıl yorumluyorsun?

225. Buradaki fırsat nedir?

226. Bu ne anlama geliyor?

227. Bu durum planlarınıza / yaşam tarzınızla ve değerleriniz ile nasıl uyum sağlıyor?

228. Bu durum hakkındaki değerlendirmeniz nedir?

Netleştirme Soruları

229. Ne istiyorsunuz?

230. Ne demek istiyorsunuz?

231. Nasıl hissediyorsunuz?

232. Netleşmeyen kısım ne?

233. Konuya yaklaşımın olumlu mu, olumsuz mu, yoksa kararsız mısın?

234. Biraz daha açabilir misiniz?

235. Bunu anlamış olsanız, neye sahip olurdunuz?

236. Bu nasıl görünürdü?

237. ... sizin için ne anlama geliyor?

238. "Kırmızı çizgileriniz" (aşılmaması gereken kurallarınız) var mı?

239. Sizi doğru anladım mı?

240. Bu size doğru geliyor mu?

241. Hislerinize ne kadar güvenirsiniz?

242. Bundan emin misin?

Detaylandırma Soruları

243. Başka?

244. Biraz daha bilgi verir misiniz?

245. Bu konuda başka hangi fikirlere/düşüncelere/duygulara sahipsiniz?

246. Tam olarak neler olduğunu anlatmak ister misiniz?

247. Bu konuda seni daha detaylı dinlemek istesem?

Örnek İsteme Soruları

248. Örneğin?

249. Mesela?

250. Ne gibi?

251. Sizin/senin bu konuya dair getirebileceğin bir örnek var mı?

252. Kimin/Kim gibi?

Araştırma Soruları

253. Burada araştırmak istediğiniz nedir?
254. Başka hangi bakış açıları aklınıza geliyor?
255. Başka bir olasılık var mı?
256. Diğer seçenekler neler?
257. Eğer o siz olsaydınız ne yapardınız?
258. Bunu tekrar yapabilseniz neyi farklı yapardınız?
259. Eğer istediğiniz her şeyi yapabiliyor olsanız ne yapardınız?

Geçmiş Deneyim Soruları

260. Buna sebep olan şey ne?
261. Neleri denediniz?
262. Buradan ne anlam çıkardınız?
263. Bu durumu ortaya çıkaran ne?
264. Bu konuda bir tecrüben oldu mu?

Harekete Geçirme Soruları

265. Ne yapacaksınız?
266. Bunu başarmak için nasıl bir desteğe ihtiyacınız var?
267. Ne zaman yapacaksınız?
268. Bunu gerçekleştirmek için ne yapmanız gerekecek?
269. Sorumluluk almaya hazır mısınız?
270. Hangi eylemi gerçekleştireceksiniz?
271. Buradan nereye gideceksiniz?
272. Sonraki adımlarınız nelerdir? Bu adımları ne zaman tamamlayacaksınız?

273. Bunun neden olduğunu düşünüyorsunuz?
274. Bunu nereden biliyorsunuz?
275. İlk adım/bir sonraki adım nedir?
276. İlk (veya bir sonraki) adımı bulmak için yapmanız gereken araştırma nedir?
277. Bu konu hakkında kimle konuşabilirsiniz? Bu konuyu size kim aydınlatabilir?
278. İhtiyacınız olan bilgiyi nasıl temin edebilirsiniz?
279. Bu haftaya anlam katacak, harekete geçeceğiniz üç konu ne olabilir?
280. 1'den 10'a giden bir ölçeğe göre cevap verirseniz, bu konular hakkında harekete geçmek sizi ne kadar heyecanlandırıyor?
281. Daha iyi bir sonuç almanızı mümkün kılacak ne var?
282. Hedeflediğiniz noktaya ulaşmış bir kişi böyle bir noktada ne yapardı?
283. Bu konuda hiçbir şey yapmazsanız ne olur?

Deneyim Kazanma Soruları

284. Bu durumu kendinize nasıl açıklayacaksınız?
285. Bu durumdan ne kazanacaksınız?
286. Bu konudan alınması gereken ders nedir?
287. Nasıl bir deneyim olacak senin için?
288. Bu deneyim için hazır hissediyor musun?

Öğrenme Soruları

289. Aynı şeyi tekrarlamış olsanız ne yapardınız?

290. Seni endişelendiren nedir?
291. Ne öğrendiniz?
292. Bu deneyimden kazandığınız en unutulmaz şey nedir?
293. "..." hakkında, konusunda ne öğrendiniz?
294. Bu bağlamda kendinize örnek aldığınız, esinlendiğiniz biri oldu mu?
295. Ne kaldı geriye?
296. Hangi derslerle ayrılıyorsun bu konudan?
297. Hepiniz bir değerlendirme yapacak olsanız, ne öğrendiniz bu olaydan?

Seçenek Belirleyen Sorular

298. Seçenekler nedir?
299. Kendi tercihinizi yapsanız ne yapardınız?
300. Ne gibi seçenekler oluşturabilirsiniz?
301. Neden bunun doğru olacağınızı düşünüyorsunuz?
302. Neyi daha fazla yapıyor olmalarını isterdiniz?
303. Bunu yapmayı neden istiyorsunuz?
304. Bundan nasıl bir sonuç bekliyorsunuz?
305. Bu yaklaşımı seçmeye nasıl karar verdiniz?
306. Neden oradan başlamanız gerektiğini düşünüyorsunuz?
307. Bunun nedeni ne?

Planlama Soruları

308. Bu durum ile ilgili ne yapmayı planladınız?
309. Ne tür bir plan oluşturacaksınız?

310. Durumu nasıl iyileştirmeyi planlıyorsunuz?
311. Bundan sonra ne olacak?
312. Elindeki kaynaklar bu plan için yeterli mi?
313. Alternatif bir plan oluşturdun mu?
314. Bu planlama diğerleri için uygun mu?

Tahmin Soruları

315. Bunların işe yarayacağını nasıl varsayıyorsunuz?
316. Bu size ne sağlayacak?
317. Bu sizi nereye götürecek?
318. Başarılı olma şansınız nedir?
319. Sizi ne tatmin eder?
320. Her iki senaryodaki tahminin nedir? Neler olur?

Kaynak Belirleme Soruları

321. Karar vermenize yardımcı olacak hangi kaynaklar var?
322. Sizin için hangi kaynaklar uygun?
323. Bu konuda kim kaynak sağlayabilir?
324. Elindeki kaynakları artırman mümkün mü?

Özetleme Soruları

325. Bu konuda sizin kararınız nedir?
326. Bunu nasıl tanımlarsınız?
327. Size bunların tamamı neyi gösteriyor?
328. Şimdiye kadar olanları nasıl özetlersiniz?
329. Sonuç olarak görüşünüzü kısaca nasıl özetlersiniz?

Performans Görüşme Soruları

330. Nasıl sonuçlar aldınız?
331. Nelerde iyiydiniz?
332. Nelerde daha iyi olabilirdiniz?
333. Performansınızdan en memnun olduğunuz alanlar neler?
334. Kaydettiğiniz gelişmeler sonucunda en çok neye ulaşmaktan memnun oldunuz?
335. Bu durumda hangi alanları öncelikli gelişim alanı olarak görüyorsunuz?
336. Size ne engel oldu? Bunu nasıl aşabildiniz?
337. Hangi yönünüzü takdir etmek istersiniz?
338. Hangi yönlerinizi geliştirmek istersiniz?
339. Geçtiğimiz dönem sonunda performansınızda sizi en çok memnun eden üç gelişme olarak neleri sayardınız?
340. Bu performansınızın ardında hangi kişisel özellikleriniz ve değerleriniz var?
341. Bunlar başarınıza ne katkı sağladı? Bunlar sayesinde neyi daha iyi yapmaya başladınız?
342. Belirlediğiniz alanlarda sizi daha ileriye götürecek hangi yönlerinizi kullanabilirsiniz?
343. Belirlediğiniz alanlarda gelişme kaydettiğinizi nasıl anlayacaksınız? Neyi farklı yapıyor olacaksınız?
344. Nasıl biliniyor olmak istersiniz?
345. Belirlemiş olduğunuz yolda size nasıl destek olabilirim?
346. Belirlemiş olduğunuz bu yolun size ve takıma faydası ne olacak?

İş Görüşmesi Soruları (Görüşmeci olarak)

347. Göreviniz sizin için ne ifade ediyor?
348. Bu görevi yerine getirmemiş olsaydınız, hangi görevi yerine getirmek isterdiniz?
349. Bir önceki deneyiminizin, şu andaki işinize katkısı nedir?
350. Sizi bu görev için işe aldığımızı düşünecek olursanız, bir iş gününüz nasıl olur? Bana anlatır mısınız?
351. Kendinizi alanınız ile ilgili geliştirmek için neler yapıyorsunuz?
352. Size göre "iyi" ve "olağanüstü" performans arasındaki fark nedir?
353. Görevinizi ve amacınızı hatırlatır mısınız?
354. Bir başarı hikâyenizi anlatır mısınız?
355. Anlattığınız bu durumun hangi yönüne odaklanmamı istersiniz?
356. Sizi bu şirketi tercih etmenizi sağlayan nedir?
357. Bu konu hakkında siz ne düşünüyorsunuz?
358. Bu konudaki düşüncelerinizi en çok etkileyen şey nedir?
359. Sizinle ilgili bilmem gereken başka ne var?
360. Görevinizi destekleyeceğini düşündüğünüz ve değerlendirebileceğiniz başka fikirler var mı?
361. Bu işe nasıl başladınız?
362. Ne zaman, bu işi yapmaya nasıl karar verdiniz?
363. Öğrenmek zorunda kaldığınız en zor konu neydi?
364. Yaptığınız işi neden yapıyorsunuz?
365. Ekip arkadaşlarınızdan birine sizi sorsak sizinle ilgili ne ifade eder?

366. Bahsettiğiniz bu özelliğe 1 ile 5 puan arasında bir puan verseniz bu kaç puan olur? Neden?
367. İşinizin veya yaptığınız şeyin en heyecan verici kısımları neler? Neden?
368. Meslek hayatınızda en büyük tutkunuz nedir? Özel hayatınızda? Neden?
369. Hayatta sizi en çok etkileyen deneyimin hangisiydi?
370. Aramıza katılma kararı almamız hâlinde, ilk 90 gün için nasıl bir iş planı ile başlardınız?

İş Görüşmesi Soruları (Aday olarak)

371. Kime rapor edeceğim?
372. Kimlerle çalışacağım?
373. Performansım nasıl değerlendirilecek?
374. Çalışacağım bölümün önümüzdeki yılın hedefleri neler?
375. Benimle ilgili bilmek istediğiniz nedir?
376. Kurum kültürünüzü nasıl tarif ederdiniz?

Karar Verme Soruları

377. Aldığım bu karar benim için ne ifade ediyor?
378. Sizin için doğru kararın hangisi olduğunu düşünüyorsun?
379. Kalbiniz size ne diyor?
380. Şimdi son kararınızı verebilir misiniz?
381. Sizin için karar unsuru ne olabilir?
382. Bundan sonraki ilk adımınız ne?
383. Yapmamaya karar verdiğiniz şeyler neler?
384. Kararınızda değiştirmek istediğiniz bir şey var mı?

385. Bu konudaki önceliğiniz ne olacak?

386. Bu kararı vermeye hazır mısın? Bunu şimdi mi yapacaksın?

Açıklama Soruları

387. Bu konuda başka ne söyleyebilirsiniz?

388. Bu konularda daha iyi mesajlar vermek ve bir rol model olmak için neler yapabileceğini düşünüyorsun?

389. Böyle düşünmemin nedeni nedir?

390. Bu konuya nasıl yaklaşmayı düşünüyorsunuz?

391. Bu sonuca ulaşırken nasıl bir düşünce sistemi kullandınız?

392. Sen bu durumu nasıl anladın peki, açıklar mısın?

Meydan Okuma Soruları

393. Bunun için kanıtınız nedir?

394. Böyle düşünmenizin nedeni nedir?

395. Ertelediklerinizi neler?

396. Bu başka bir şekilde görülebilir mi? / Buna başka bir açıdan bakılabilir mi?

397. Bu mantıklı mı?

398. Bu yardımcı mı?

399. Bu bir yorum mu, yoksa bir gerçek mi?

400. Yaşamınızda nelere katlanıyorsunuz?

401. Bugüne kadar vazgeçtiğiniz hayallerinizin listesine neleri yazarsınız?

402. Bugüne kadarki en cesur hamleniz ne oldu?

403. Neyi yapmamayı vadediyorum?

Hedef Belirleme Soruları

404. Hayatınızın hangi alanlarında iyileştirme yapardınız?
405. Şu anda hayatınızda en büyük değişimi oluşturmak için ne üzerinde çalışabiliriz?
406. Hedefinizi ikiye katlamak size ne hissettirirdi?
407. Hayatınızda nelerin daha fazla olmasını istersiniz?
408. Hayatınızda nelerin daha az olmasını istersiniz?
409. Düzenli olarak yaptığınız hâlde size bir şey katmayan, amacınıza hizmet etmeyen 3 şey nedir?
410. Hedefinizi nasıl daha açık, net ve ölçülebilir hâle getirebilirsiniz?
411. Hedeflerinize ulaşmanın yaratacağı en büyük etki ne olurdu?
412. Yaşam hedeflerim açık ve net mi?
413. Hedeflerim "kendi" hedeflerim mi?
414. Hedeflerime ulaşmam kolay mı?
415. Hedeflerime ulaşabilecek donanıma sahip miyim?
416. Hedeflerimi "gerçekten" benimsiyor muyum?
417. Neden bu hedefimi henüz gerçekleştiremedim?
418. Bu hedef ulaşma isteğim neden?
419. Bu hedefe ulaşırsam hayatım nasıl değişecek?
420. Bu hedefe ulaşma durumu ile ilgili kaygı ve korkularım neler?
421. Bu hedefime ulaşmak için atacağım ilk 5 adım ne olacaktır?
422. Hedefime ulaşmak için ne kadar çalışmam gerekiyor?
423. Bu zamana sahip miyim? Yoksa hayatımda bazı şeyleri bırakmalı mıyım?

424. Hedefime ulaştığım durumda bende hangi duygular ortaya çıkacak?

Yeni Bakış Açıları Kazandırma Soruları

425. Bu durumdan geriye bana ne kaldı?
426. Hangi açıdan bakıldığında bu durum iyi görünüyor?
427. Bu durumu en hızlı şekilde değiştirip ondan nasıl keyif alabilirsiniz?
428. Neyi iyi yapıyorsunuz? Neyi daha iyi yapabilirsiniz?
429. Hayatınızda daha çok zevk alarak yapabileceğiniz şey nedir?
430. Siz kendi koçunuz olsaydınız, kendinize ne önerirdiniz?
431. Kendinizi ve hedeflerinizi sabote etmek için en sık kullandığınız yol nedir?
432. Sizi kendinizi sabote ederken yakaladığımda size ne demeliyim?
433. Bunun yaşam amacıyla bağlantısı nedir?
434. Büyük resimde bu konunun önem derecesi nedir?
435. Ekibime/çocuğuma nasıl ilham verebilirim?
436. Başka ne mümkün?

Genel Teşhis Soruları

437. En güçlü olduğunuz üç yönünüz nedir?
438. Şu an sizi en çok heyecanlandıran şey nedir? Neyi dört gözle bekliyorsunuz?
439. Tek kelime ile ifade edecek olsanız bu durumu nasıl tariflersiniz?

440. Hayatınıza daha fazla enerji taşıyacak yollardan biri nedir?
441. Eğer ideal bir ilişkiniz olsaydı, diğerlerinden farklı olacak şey ne olurdu?
442. Finansal olarak daha huzurlu olmanızı sağlayacak şey ne olurdu?
443. Bugüne kadar yaşadıklarınıza bakarak yaşam amacınızı tespit edebilseydiniz, sizce bu ne olurdu?
444. Hayatınızda bugüne kadar yaptıklarınızdan neyle anılmak isterdiniz?
445. En çok kimin yanında kendinizi rahatlıkla ifade edebiliyorsunuz?
446. Yaşadığınız bu durum size ne söylüyor?

Kısa Konuşma Soruları

447. İlk işiniz neydi? Sizi bu işte heyecanlandıran neydi?
448. Şimdiye kadar aldığınız en iyi kariyer tavsiyesi nedir?
449. Şu an okuduğunuz kitap var mı? Öneriyor musunuz? Bu kitap sizi nasıl etkiledi?
450. En son hangi filmi izlediniz?
451. Hayatınızın geri kalanında sadece bir film türünü izleyebilecekseniz, ne olurdu?
452. Sizi ağlatan en son film ne oldu? Veya yüksek sesle güldüren?
453. Eğer hayatınızın geri kalanında sadece bir şey yiyebilirseniz, ne olurdu?
454. Her zaman olsa yerim dediğiniz yemek ne?
455. Sizce buradaki kesin görmem gereken yer neresidir?

456. Her yere ücretsiz uçabilseydiniz, ilk nereye giderdiniz?
457. En son nereye gittin? Orada ne yaptın?
458. Bir sonraki gezi planınız nedir?
459. Gizli yetenekleriniz veya şaşırtıcı hobileriniz var mı?
460. Şimdiye kadar aldığınız en iyi tavsiye nedir?
461. Dünyanın sekizinci harikasını seçmekten sorumlu olsaydınız, neyi seçerdiniz?
462. Süper gücünüz olsa ne olurdu?
463. Sizin için eğlence ne ifade ediyor?
464. Komik olan ne?
465. Bunu nasıl daha eğlenceli yapabilirsiniz?
466. Bugün nasılsın? Bugünü iyi kılan nedir?
467. Yaşamını nasıl kazanıyorsun? İşinle ilgili en çok neyden hoşlanıyorsun?
468. Asansördesiniz ve 10. Kata çıkıyorsunuz, asansördeki başka bir kişi size kim olduğunuzu sordu. Kendinizi nasıl anlatırsınız?

Motive Etme Soruları

469. En sevdiğim özelliklerim neler?
470. Bugün kendimi nasıl şımartabilirim?
471. İyi hissetmek ile doyum arasındaki fark nedir?
472. Beni motive eden ne?
473. Bugün hangi konuda kendime teşekkür etmeliyim?
474. Bugün beni güldüren ne oldu?
475. Bu konunun eğlenceli olmasını nasıl sağlayabilirim?

Hayata Bakış Soruları

476. Hayattan ne istiyorum?
477. Hayatımda neleri ön planda tutuyorum?
478. Hayatıma baktığımda ne görüyorum?
479. Hayatımı nasıl yönlendirebilirim?
480. Hayatta olmazsa olmazım ne?
481. Hayatımda hak ettiklerime sahip miyim?
482. Hayattaki amaçlarım doğrultusunda önümdeki engeller neler?
483. Hayatımda bana biraz huzur getirecek olan değişimin ne olmasını isterim?

Anda Kalma Soruları

484. Şu anda neredeyim?
485. Şu anda ne duyuyorum?
486. Şu anda ne görüyorum?
487. Şu anda ne hissediyorum?
488. Şu anda neye ihtiyaç duyuyorum?
489. Şu anda bulunduğum yerde yapabileceğim üç şey ne olur?

Duygulara Dair Sorular

490. Duygularım nasıl ortaya çıkıyor?
491. Duygularımı kontrol edebiliyor muyum?
492. Duyguları tanıyor muyum?
493. Duygularım davranışlarıma nasıl etki ediyor? Olumsuz duygularda davranışlarım yapıcı mı, yıkıcı mı oluyor?

494. Duygularımı konuşurken ya da yaşarken rahatlıkla ifade edebiliyor muyum?
495. İstemediğin bir karar vermek durumunda kaldığında nasıl bir sen oluyorsun? Duyguların neler?
496. En mutlu olduğunuz yer neresi? En hüzünlü?
497. Duygularınızın kontrolünü sağlayabiliyor musunuz?
498. Duygularınızı göstermekte rahat mısınız?
499. Bu durumda ne hissettiniz?
500. Bunun yerine hangi duyguyu getirmek istersiniz?

Tüm bu sorular arasında sizi en çok etkileyen hangileri oldu?

KAYNAKÇA

Adams, M. (2009) *Sorularınız Değişirse Hayatınız Değişir*. İstanbul: Beyaz Yayınları.

Browne, M.N.; Stuart, M.K (2007), *Asking The Right Questions: A Guide to Critical Thinking*, Pearson Education Inc., Upper Saddle River, New Jersey

Bruce, D.D., Crook, G. (2017) *Hayal Kafe*. İstanbul: Sola Yayınları.

Buscaglia, L. (1995) *Yaşamak, Sevmek ve Öğrenmek*. İstanbul: İnkılap Kitabevi.

Büyükalan, S. (2007) *Soru Sorma Sanatı*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Cevizoğlu, H. (2015) *Sorgulama Teknikleri*. Ankara: Ceviz Kabuğu Yayınları.

De Bono, E. (2018) *Düşün! Çok Geç Olmadan*. İstanbul: Epsilon Yayınevi.

Dermott, Mc I., Jago, W. (2005) *İçsel Koçluk*. İstanbul: Kariyer Yayıncılık İletişim, Eğitim Hiz Ltd Şti.

Dökmen, Ü. (2000) *Varolmak Gelişmek Uzlaşmak*. İstanbul: Sistem Yayıncılık A.Ş.

Eric E. Vogt, Juanita Brown, and David Isaacs, *The Art Powerful Questions*

Franckh, P. (2011) *Yeter ki Gönülden İste*. Ankara: Elips Kitap.

Gilbert, D. (2018) *Mutluluk Beyinde Başlar*. İstanbul: Ketebe Yayınları.

Goldsmith, M.(2015) *Triggers*. İstanbul: Media Cat.

H. Schein, Edgar, (2013), *Humble Inquiry: The Gentle Art Of Asking Instead of Telling*, San Francisco, Berrett-Koehler Publishers. Inc.

Johnson, Dr. S. (2009) *Peynirimi Kim Kaptı?* İstanbul: Epsilon Yayıncılık.

Kalkavan, S., Kadılar, R. (2016) *Fasilitasyon ve Toplantı Yönetimi Sanatı*. İstanbul: Karadeniz Kitap.

Miralles, F., Rovira, A. (2018) Sadece Neşe. İstanbul: Pena Yayınları.

Newton, R. (2016) *Büyük Düşünmenin Küçük Kitabı*. İstanbul: Sola Yayınları.

Nurluoğlu, Dr.E. (2017) *Vaha*. İstanbul: Eksik Parça Yayınları.

Percy, A. (2013) *Her Güne Bir Einstein*. İstanbul: Pena Yayınları.

Robbins, A. (1995) *İçinizdeki Devi Uyandırın*, İstanbul: İnkılap Kitabevi.

Osho (2015) *İnsan Kalbinde Bir Soru İşaretiyle Doğar*. İstanbul: Butik Yayıncılık ve Kişisel Gelişim Hiz.Tic.A.Ş.

Sobel, A., Panas, J. (2015) *Güçlü Sorular*. İstanbul: Beyaz Yayınları.

Stoltzfus, T. (2008), *Coaching Questions: A Coach's Guide to Powerful Asking Skills*, Coach 22, Virginia Beach, USA

Thompson, G. (2018) *Usta Koç*. İstanbul: Sola Yayınları.

Yıldız, A., Uysal, M. (2009) *Yetişkin Eğitimi*. İstanbul: Kalkedon Yayınevi.

Warburton, N. (2011) *Felsefenin Kısa Tarihi*. İstanbul: Alfa.

Wise, W. (2017) *Ask Powerful Questions*. USA: Round Table Companies.

http://www.behramoglu.com/pabloneruda/sorularkitabi.htm

http://www.hurriyet.com.tr/yazarlar/ayse-arman/89um-ve-hayat-doluyum-cok-sukur-40029317

http://blogs.kqed.org/mindshift/2014/03/why-its-imperative-to-teach-students-how-to-question-as-the-ultimate-survival-skill/

NOTLAR: